

دراسات في التحليل الاقتصادي

الخدمات الإنتاجية
الدورات الاقتصادية
اقتصاديات السوق

تأليف

دكتور محمد يحيى عويش

أستاذ الاقتصاد المساعد
كلية التجارة — جامعة عين شمس

مطبعة الرسالة
٣ شارع جودة المقاول — عابدين

إهداء

إلى ذلك النبل الأعلى لسمو الخلق
والكرم ونسبة العلم ونضوج الفكر
إلى أسمى — الاقتصادى البارِع الذى
للم يدرس كتب الاقتصاد ...!

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

منذ ثلاثة أعوام أخرجت لطلبة الجامعة بحثي الاقتصادي بعنوان « الخدمات الإنتاجية » ، وقصدت منه أن يأتي بمثابة عرض مبسط لما يسمى نظرية التوزيع ... ولكنه لم يكن بذلك العرض الذي يمكن وصفه بتلك الكلمة المألوفة « المبادئ » ، بل كان مرحلة تالية للدراسة التمهيدية التي يتلقونها دارسو الاقتصاد التحليلي ، تلك المرحلة التي يدرس فيها الباحث بشيء من التعمق بعض ما يتعلق بنظريات الأجور والربح والفائدة والأرباح وما يدور حولها من موضوعات فرعية .

وكنتم أكتب حينئذ وفي ذهني طالب الجامعة الذي لا يستطيع استيعاب آراء ومفاهيم متعددة ومتشعبة في دراسة التوزيع دون أن يكون قد ألم إلاماً « مشرفاً » بالمبادئ الأولى لعلم الاقتصاد . لذلك توخيت في ذلك الكتاب ألا يخرج عن هدف « التبسيط » رغم ما جاء به من تجديد ، وذلك لئلا يفقد الكتاب الغرض الأساسي منه ، بأن يثقل عبء القارئ وذهنه إلى درجة أن يضل بين صفحاته .

كان هذا منذ ثلاث سنوات ... وخلالها تبعت مدى تفهم الدارسين لكتابي وإقبالهم على دراسته .. وكانت ثلاث سنوات « إنتقالية » ، ضمن مشروع « سنوات » ... وهذا المشروع يتلخص في عهد قطعناه على أنفسنا أنا وزملائي الأفاضل في قسم الاقتصاد بكلية التجارة — جامعة عين شمس — وهو أن تهضر بالدراسات الاقتصادية بكلية تدريجياً ، وعلى عدة مراحل ، إلى أن نصل بطلبتنا إلى مستوى لا يقل عما يصل إليه إخوانهم في شعب التخصص بتجارتنا القاهرة والإسكندرية ... بل إن بعضنا كان أكثر طموحاً ، ويتمنى لو أن دراسة الاقتصاد في كليتنا المصرية تصل

يوماً ما إلى ذلك المستوى الذي يبلغه طلبة جامعات إنجلترا والولايات المتحدة وغيرها من دول أوروبا المتقدمة .

إننى أومن بهذا الهدف ويمكن تحقيقه — فليس الطالب المصرى الجامعى بأقل ذكاء من زميله الأوروبى ، ولا هو بأقل إقبالاً على العلم (وحسبنا أبواب الجامعات المزدهمة براغى القبول والانتساب) — وكذلك لا يقل عدد ساعات المحاضرات فى العام الدراسى الواحد عما هو مألوف فى الجامعات الأجنبية ... وأخيراً ... لا يمكننا نحن الأساتذة تعليل ضآلة الكمية التى تدرس فى عام جامعى بعدم وجود « الآلات والمعامل » كما هو الحال بالنسبة للكليات العملية .

إذن فالواجب ملق على عاتقنا ، وبالباب مفتوح أمامنا وبخاصة بعد أن بدأت مصر تخوض معارك التنظيم الاقتصادى بشق ميدانيه ، وتفتحت الأذهان لمشاكل اقتصادية حيوية يتحتم معها أن تكون دراسة علم الاقتصاد على أسس سليمة تطويرية . وأين تكون الدراسة الجديدة المحكمة للعلوم الاقتصادية إن لم تكن فى كليات التجارة ؟

لذلك أقدم إلى الدارسين فى هذا الكتاب ثلاث دراسات هى : الخدمات الإنتاجية ، والدورات الاقتصادية ، واقتصاديات السكان . وقد اخترت هذه الأقسام الثلاثة فى التحليل الاقتصادى وعرضتها بحيث تكون مستقلة ومتكاملة فى آن واحد . فدراسة الأجور والفائدة مثلاً تتصل اتصالاً وثيقاً بدراسة الاستثمار ودوافعه ، وما تشمل هذه الأخيرة من تتبع الدورة الاقتصادية وتفهم مراحلها من رواج وكساد وأزمات ، أو عمالة كاملة ، أو بطالة وقتية أو مزمنة ...

كذلك فإن مستوى الأجور يتوقف إلى حد كبير على عرض العمل — أى على عدد العمال الراغبين فى العمل وكفايتهم الإنتاجية — كما أن الاستثمار (بصورة عامة) يرتبط ارتباطاً مباشراً بمستوى الدخل القومى.

ومدى التقدم الاقتصادى والفنى والاجتماعى — وكلها عوامل تساعد على الادخار — مع التسليم بارتفاع مستوى المعيشة وإمكان وجود هذا الفائض الذى يدخر بعد إشباع الحاجات الاستهلاكية ... وهذا الارتباط بين النواحي المختلفة فى الحياة الاقتصادية يحتم اقتران دراسة عوائد عناصر الإنتاج على أساس التوازن الجزئى أو اقتصاديات الكون بدراسة اقتصاديات الحركة (الديناميكية) أو التوازن الكلى . فتأتى حينئذ دراسة اقتصاديات السكان من نواح تحليلية وتطبيقية لتكمل الصورة العامة للدراسة الاقتصادية التى تشمل الدخل والعمالة ومستوى المعيشة فى المجتمع المتطور .

خلاصة القول أن هذه المرحلة من الدراسة الاقتصادية والتى اعتبرها مقدمة للتحقق فى « الاقتصاد الكينزى » ، وما دار حوله من بحوث وآراء — هذه المقدمة لا تكتمل إلا إذا جمعت بين التحليل الجزئى والتحليل الكلى ، وبين التحليل الاستاتيكي والتحليل الديناميكي .

وهذه الدراسات الثلاث تهدف إلى إنارة الطريق أمام الدارس فتؤله بعد دراسة مستفيضة للنظم النقدية والسياسات المالية والاقتصاد الدولى إلى بلوغ المرحلة التى فيها يدرس النظرية العامة للتوظيف دراسة أقرب إلى الكمال ، ومن ثم يفتح أمامه الطريق لدراسة المشاكل الاقتصادية المعاصرة فى مصر وغيرها من الدول .

وختاماً فإننى أقدم هذه الدراسات وأنا مدفوع بالآمل فى أن يفيد منها الدارسون لعلم الاقتصاد وأن يكون إقبالهم على استيعابها دافعاً ومشجعاً لى على النهوض بتدريس الاقتصاد والوصول بتلك المهمة الجامعية إلى المراتب التى تحقق الخير للجميع .

والله أسأله التوفيق

محمد يحيى عويس

القسم الأول

الخدمات الإنتاجية

الفصل الأول

تمهيد - معنى الخدمات الإنتاجية - جانب الطلب والعرض

للخدمات الإنتاجية

تمهيد :

تميل الدراسة الحديثة لعلم الاقتصاد ، بعد ما طرأ على الحياة الاقتصادية في شتى الدول من تطور ، إلى عدم التقيد بالتقسيمات التقليدية القديمة لذلك العلم مثل « الإنتاج » « الاستهلاك » « التوزيع » « النقود » « التجارة الخارجية » ... الخ ... لذلك كان من المفضل ألا تقيد بلفظ « التوزيع » ، عندما نريد دراسة عوامل الإنتاج والدور الذي تؤديه في النشاط الاقتصادي ، وكيفية تحديد أثمان هذه العناصر .

والواقع أننا لا ندرس مجرد كيفية « توزيع الدخل القومي » ، بين عناصر الإنتاج المختلفة (وهذا هو المنهج الذي كان يسلكه الاقتصاديون القدامى) ، بل إننا إلى حد كبير نسلك في طريقنا التحليلي طريقة أقرب إلى تطبيق نظرية القيمة على عناصر الإنتاج باعتبار أن لها جانب عرض وجانب طلب وأن « أثمانها » تتحدد بفعل الجانبين ، وكان لها سوقا اقتصادية شأنها شأن السلع الاقتصادية المختلفة .

وعناصر أو عوامل الإنتاج تقوم بخدمات إنتاجية في المشاريع المختلفة - فالعامل دور يقوم به ويحصل نظيره على عائد نسبية الأجر ، والأرض تستخدم كذلك في الإنتاج الزراعي منه وغير الزراعي فيحصل مالكاها على عائد نسبية الربح ؛ والمنظم يحصل على أرباح نظير خدماته التي تصنف

بخصائص معينة ؛ وصاحب رأس المال يحصل على « فوائده » ، هي عائدة نظير إقراضه مبلغاً معيناً يستثمر في مشروع ما .

فعوائد عناصر الإنتاج تعتبر من ناحية صاحبها دخلاً يمثل قوة شرائية ويساهم في الطلب الفعال على السلع الاستهلاكية وكلما زادت تلك العوائد — أى كلما زاد دخل عناصر الإنتاج — كلما كان ذلك مبعثاً لزيادة الطلب الفعال على السلع والخدمات الاستهلاكية وغيرها ، أى كلما كان ذلك دافعاً للرواج وزيادة الإنتاج والعمالة وتحسن الحالة الاقتصادية بوجه عام .

ومن ناحية أخرى نجد أن عناصر الإنتاج هذه وما تؤديه من خدمات تساهم في إخراج الناتج القوي إلى حيز الوجود ، تعتبر بالنسبة للنتج كتكلفة عليه أن يتحملها ويضمنها الثمن النهائي للسلع عند عرضها في السوق . فارتفاع أجور العمل أو سعر الفائدة أو أثمان الخامات ، لا بد وأن يؤدي إلى زيادة في تكاليف الإنتاج ، وتلك الزيادة تؤدي إلى ارتفاع في الأسعار وانكماش في الطلب على السلع ونقص في أرباح المنظم وخروج بعض المشاريع من الميدان الإنتاجي ... وبدء فترة من الكساد والبطالة المتزايدة ، على عكس ما قد يحدث لو أن تكاليف الإنتاج نقصت ، فينخفض بذلك مستوى الأسعار ويتمدد الطلب ويشيع الرواج وتزداد العمالة .

وهنا تظهر أمامنا مشكلة لا في التحليل الاقتصادي فقط بل وفي الحياة العملية الاقتصادية أيضاً . والمشكلة هي : هل نركز اهتمامنا على عوائد عناصر الإنتاج . كدخول الأفراد عند التفكير في حل مشكلة اقتصادية — هل نخفض الأجور أثناء الكساد أم نرفعها ؟ وما هو أثر ذلك على الأفراد ، وهل تحل المشكلة أو تزول الأزمة باتباع هذا الطريق ؟ هل نحدد من إيجار الأراضي وقت ارتفاع أثمان الحاصلات الزراعية ، وهل معنى تحديد إيجارات الأرض هبوط أثمان تلك الحاصلات ، وما أثر نقص دخل الملاك الزراعيين على الحالة الاقتصادية عموماً ؟ ... وهكذا ...

أم هل نوجه الاهتمام إلى عوائد عناصر الإنتاج كتكلفة يواجها المنظمون ؟ هل نخفض مستوى الأجور حتى تزيد العالة ، وهل تعمل الحكومة مثلاً على خفض سعر الفائدة حتى تشجع الاستثمار ؟ وما هو أثر انخفاض سعر الفائدة على طلب الآلات (أى رأس المال) ... ؟ وإذا زاد الطلب على الآلات وكانت أجور العمال مرتفعة نسبياً ، فما أثر ذلك على العالة ؟ وما أثر ذلك على دخل العمال في مجموعهم وعلى الطلب الفعال وعلى الحالة الاقتصادية في الفترات التالية ؟

كل هذه الاعتبارات لا يمكن تحليلها بمجرد دراسة ما يسمى بنظرية التوزيع أو توزيع الدخل بين عناصر الإنتاج . فهناك نواح متعددة في تحليل أثمان عناصر الإنتاج وما تحصل عليه من دخل ، أو موقعها كتكلفة للنظم ومقدار الطلب عليها للاستفادة بخدماتها الإنتاجية . والإشارة إلى أن دراسة تلك النواح المتعددة تدخل تحت اسم باب " توزيع الدخل " ، معناه إقحام تفاصيل حديثة في التحليل الاقتصادي ضمن اسم تقليدي كان مقصوراً على ناحية محددة من الدراسات الاقتصادية .

وعليه ، ورغم احتمال اعتراض بعض الكتاب على تلك التسمية غير المألوفة لدراسة " التوزيع " ، في صورته الحديثة ، نرى من الأسلم أن تمتصه بالتعبير " الخدمات الإنتاجية " ، على أساس أن هذا البحث يدرس ظروف طلب وعرض تلك الخدمات ، وأثمانها ، وما يعود عليها من دخل - أى نصيبها من الدخل القومي - ولماذا تتحدد عوائد عناصر الإنتاج في مستوى معين دون الآخر - كيف تتحدد الأجور والأرباح وسعر الفائدة وريع الأرض ، ولماذا نشاهد تقلبات في كل منها ، وأثر هذه التقلبات ورد فعلها على عناصر الإنتاج الأخرى وعلى الحالة الاقتصادية عموماً .

ولئن يصعب على القارئ العودة على هذه التسمية إذا تصور أن العمل ورأس المال والأرض والتنظيم مشترك في تأدية " خدمات إنتاجية " ، وأن

الأجور والفائدة والريع والأرباح هي عوائد لتلك الخدمات الإنتاجية ، وأن آثمان تلك الخدمات تتحدد في التحليل الاقتصادي بدراسة سوق تلك الخدمات أى بالطلب والعرض بالنسبة لكل منها .

ولتذكر في دراستنا التحليلية هذه أننا لسنا أمام مشكلة اجتماعية أو سياسية . إنما لن نركز اهتمامنا على ما كان يشغل بال الاقتصاديين منذ سنوات خلت بالإشارة مثلاً إلى سوء توزيع الدخل القومي ، ونسبة ما يحصل عليه الأجراء إذا ما قورن بما يحصل عليه أصحاب رؤوس الأموال ومالكو الأرض ، وما يجب علينا القيام به للتخفيف من حدة سوء التوزيع ، بهذه الصورة .

هذا النوع من الدراسة والاهتمام قد يكون له مغزاه من ناحية الدراسات الاجتماعية والسياسية ، وهي دراسة لا تغيب عن بال الساهرين على الحياة العامة في الدول المتقدمة . إلا أن مثل تلك الدراسة لا تعتبر تحليلاً اقتصادياً بالصورة الحديثة التي نريد تتبعها . قد يكون من العدالة الاجتماعية حقاً رفع مستوى الأجور في صناعة معينة ، ولكن هذا ليس من شأن الدراسة الاقتصادية التحليلية بل يدخل في نطاق السياسة العملية أو الاجتماعية .

إن مهمة الاقتصادي كما يجب أن يفهمها كل باحث مقصودة على دراسة الظواهر المختلفة التي تؤثر في الحياة الاقتصادية واستنتاج ما قد يحدث لو اتبعت هذه السياسة أو تلك . إنه يدرس مثلاً الظواهر التي تؤثر في مستوى الأجور ، والآثار المترتبة على تدخل نقابات العمال ومطالبتها برفع الأجور ، أو قد يدرس تقلبات أسعار الفائدة وإيجارات العقارات وأسباب تلك التقلبات ، ثم يستنتج لنا ماذا يحدث لو أن السلطات العامة اتبعت هذه السياسة أو تلك ، وإن رسم لنا طريقاً يقترح على السلطات العامة أن تسلكه فإنما يفعل ذلك بناء على علمه ودراسته لعلم الاقتصاد لا لعلم السياسة .

وقد يرد البعض على ذلك بقولهم إن وزراء المالية في الدول - وهم عادة من رجال الاقتصاد - يرسمون السياسة الاقتصادية للدولة . والرد على ذلك في رأي هو أن الفرق كبير بين العالم الاقتصادي ووزير المالية والاقتصاد . هذا العالم متى تبوأ كرسي الوزارة ينتقل من ميدان العلم إلى ميدان السياسة ويصبح مسئولاً كعضو من أعضاء السلطة التنفيذية في الدولة له أن يتبع سياسة معينة (مستنداً إلى معلوماته الاقتصادية على الأقل) ولكنه إلى حد كبير في حل من أن يرتبط بالميدان العلبي البحث .

قد يكون رأي الاقتصادي الذي يبنه على استنتاجاته مشيراً إلى وجوب خفض الأجور مثلاً ... ولكن السلطة الحاكمة ربما رأت أن مثل تلك السياسة لا تتماشى مع المبادئ الاجتماعية التي تسير عليها ، أو ربما جعلتها هدفاً للمعارضة الشديدة إن هي طبقت سياسة خفض الأجور .

فاهتمامنا في هذه الدراسة أو هذا الجزء من التحليل الاقتصادي ليس مجرد اهتمام بنصيب عناصر الإنتاج المختلفة من الدخل القومي أو كيفية توزيع الدخل بين العمال وأصحاب رؤوس الأموال وملاك الأرض والمنظمين . وإنما اهتمامنا سيكون موجهاً للعوامل المختلفة التي تجعل عوائد عناصر الإنتاج تصل إلى مستوى معين ، أي يتحدد لتلك العناصر ثمن معين ، وكيف أن هذا الثمن قد يرتفع أو ينخفض بفعل التغيرات التي تطرأ على الظروف التي اشتركت في تحديده . لذلك كان من الأصوب أن نسمي هذا البحث باسم « الخدمات الإنتاجية ، بدلاً من الاسم التقليدي وهو « نظرية التوزيع » .

جانب الطلب والعرض للخدمات الإنتاجية :

من المعروف أن دورة الدخل القومي تشمل شطرين أحدهما يشمل المشاريع الإنتاجية التي تنتج مجموعة من السلع أو تؤدي الخدمات للأفراد نظير ما يتفقونه على تلك السلع والخدمات . وقد سبق في دراسة النظريات

الاقتصادية الخاصة بالسوق والانتاج والاستهلاك أن تيننا عن طريق التحليل الاقتصادي العوامل التي تؤثر في تحديد أثمان السلع المختلفة في السوق، وكيف يتحدد حجم ونوع الإنتاج وحجم المشروع ... إلى غير ذلك من الاعتبارات الخاصة بأسواق السلع والخدمات التي يشتريها الأفراد . وقد تبين في دراسة الدخل كيف يتم الإنفاق على تلك السلع والخدمات .

أما الشرط الثاني المتسم لدورة الدخل فهو الشرط الخاص بالخدمات الإنتاجية التي تؤديها عناصر الإنتاج في المشاريع المختلفة . وعلمنا في الدراسة الحالية أن تتبع العوامل التي تحدد أثمان تلك الخدمات الإنتاجية .

هذا الشرط من دورة الدخل إذن تنعكس فيه الأوضاع بالنسبة لجانب الطلب والعرض . فيظهر لنا فريق المنتجين كأنهم « مشترون » لخدمات الأفراد ، أي أن جانب الطلب على الخدمات الإنتاجية يأتي من المنتج أو المنظم نفسه . هذا بينما نرى أن جانب العرض يتمثل في الأفراد الذين يملكون عناصر الإنتاج . فالأفراد « يبيعون » خدماتهم للمشاريع الإنتاجية في أشكال مختلفة . وعندما نستعمل لفظ « يبيعون » ، فإننا لا نقصد اقتصاره على خدمات العمال فقط ، بل نريد « بالخدمات الإنتاجية » أن نعبر كذلك عن خدمات رؤوس الأموال على اختلاف أنواعها وخدمات الأرض والمباني والآلات ، وكذا خدمات التنظيم التي يمكن أن تتصورها كخدمات يؤديها المنظم لنفسه . فيستوجب بذلك عائداً هو الربح الذي يحصل عليه .

وقد يبيع الأفراد خدمات ، بعض السلع الرأسمالية كما هو الحال عند تأجير مبنى من المباني إلى منشأة ، أو قد يبيعون رأس المال العيني كأن يباع المبنى بيعاً نهائياً . وفي كلتا الحالتين لابد أن المشتري (وهو المنظم أو المشروع الإنتاجي) سيقدر ما لتلك السلعة الرأسمالية من « منفعة » تأتيه في المستقبل ، وسيقارن بين ما يدفعه ثمناً لها وبين مقدار العائد الذي سيعود عليه من

استغلالها طوال المدة التي ستكون فيها صالحة للاستعمال^(١) .

ويجدر بنا ملاحظة أن تلك هي صورة مبسطة لسوق الخدمات الاتاجية ، إذا من البديهي أن عرض الخدمات الاتاجية وعناصر الاتاج ليس مقصوراً على الأفراد بمثلين في عمال وأصحاب رؤوس أموال وملاك أرض ومنظمين - فليست هذه هي كل ما يلزم أي مشروع من المشاريع أو قد لا يتحتم أن تكون كذلك : فكثيراً ما نرى المشاريع تشتري السلع شبه المكتملة والخامات من مشاريع إنتاجية أخرى . فصنع السيارات يشتري الصلب من مصانع خاصة به ، وصانعوا الأزياء يشترون المنسوجات من مصانع خاصة بها ، ومشتجرو الأحذية قد يشترون خاماتهم من المداين التي تشتري بدورها المواد الكيميائية من مصانع تنحصر في تلك الصناعة ... وهكذا . فقد تكون « خامات » مشروع معين هي « منتجات » مشروع آخر - ويطلق أحياناً اسم السلع الوسيطة على هذا النوع من المنتجات . وسوق تلك السلع الوسيطة لا تختلف دراستها وتحليلها عن سوق السلع النهائية المكتملة التي تباع رأساً إلى المستهلكين من الأفراد . وليست تلك السلع موضع دراستنا هنا .

مثال ذلك أن الفحم يعتبر الطلب عليه طلباً مركباً Composite Demand من طلب المستهلكين للتدفئة وطلب المصانع للصناعة ، وهذا لن يغير في موضوع دراسة سوق الفحم وكيفية تحديد ثمنه إذا أن جانب الطلب يمثل في الطلب الكلي وهو مجموع طلب المستهلكين والمصانع معاً .

(١) الفرق الواضح بين العمل ورأس المال أو الأرض هو أن العمل لا يمكن شراؤه شراءً دائماً نهائياً كما هو الحال في الآلات والمباني . وقد تذكر أحد الكتاب الأمريكيين فاعترض على تلك الفقرة مدعياً أن هناك حالات تشتري فيها نوادي المحترفين لكرة القدم والبيسبول اللاعبين وتبيعهم ، وكثيراً ما تدفع ثمناً هائلاً لتلك « الصفقات » إذا كان اللاعب من ذوي الشهرة والعيت .

ومن ناحية أخرى ، قد يتطرق إلى الذهن أنه ليس من المحتم على الأفراد أن يبيعوا خدماتهم إلى المصاريع الاتاجية بل إتنا نرى فريقاً منهم يبيع خدماته رأساً إلى المستهلك - كالطبيب الذى يعالج عملائه من سكان عاديين ، أو المحامى أو بعض المهندسين المعماريين وخدم المنازل و « الحفر » الذين يقومون بحراسات خاصة . والتحليل الاقتصادى لا يفرق بين طلب الأفراد على السلع الاستهلاكية وطلبهم على الخدمات الاستهلاكية - هذا فيما يتعلق بجانب الطلب .

أما إذا نظرنا إلى عرض تلك الخدمات من جانب الأفراد فإننا ننظر إلى العرض فى مجموعه ، ولا نفرق بين ذلك الجزء الذى يخص المستهلكين كأفراد وهذا الذى يكون من نصيب المصاريع الإتاجية .

وسنرى عند دراسة أثمان الخدمات الاتاجية أن تلك الأثمان لابد وأن تتحدد بفعل عوامل الطلب والعرض شأنها فى ذلك شأن بقية السلع ، مع التسليم بالفرق الظاهر ، وهو انعكاس جانبي العرض والطلب فى سوق الخدمات الاتاجية فالطلب على الخدمات الاتاجية يأتى من المنتجين الذين يشترون تلك الخدمات أو الجهود أما عرض تلك الخدمات فى مجموعه فهو يأتى من جانب الأفراد أنفسهم بصفقتهم أصحاب عناصر الاتاج . كما أننا نلاحظ أيضاً أن العوامل التى تؤثر فى كل من الطلب والعرض بالنسبة للخدمات الاتاجية تختلف اختلافاً جوهرياً عن العوامل التى ألفناها عند الدراسة التحليلية لسوق سلعة ما .

وكما أشرنا من قبل ، يميل بعض الكتاب إلى تسمية هذا الجزء الخاص بدراسة الخدمات الاتاجية باسم « التوزيع » . ومن الواضح أن العوامل التى تحدد توزيع الدخل بين عناصر الاتاج المختلفة هى نفسها تلك العوامل التى تحدد أثمان الخدمات الاتاجية فى النظام الاقتصادى الرأسمالى . كما أن يتبين من دراسة الدخل أن ما تتكلفه المصاريع الاتاجية نظير حصولها

على خدمات عناصر الانتاج هو في الواقع ما تحصل عليه تلك العناصر من دخل .

وإن الدخل الذي يحصل عليه الفرد في النظام الاقتصادي الرأسمالي إنما يتوقف على كمية ، الخدمات الانتاجية التي يستطيع تأديتها لمشروع من المشاريع وعلى الثمن الذي يمكنه به بيع تلك الخدمات . فدخل العامل يتوقف على مقدار ما يؤديه من عمل (أى عدد الساعات مثلاً) وعلى الثمن الذي يتحدد لكل ساعة من ساعات هذا العمل (أى الأجر في الساعة) .

والمشاهد في سوق الخدمات الانتاجية أن أثمان تلك الخدمات قد تتحدد بفعل المنافسة بين المشترين - هؤلاء هم المنظّمون - كما أنها قد تتحدد بفعل المنافسة بين البائعين ، أى الأفراد الذين يعرضون خدماتهم نظير ما يحصلون عليه من دخل .

والمعروف أن الهدف الرئيسى لأى مشروع هو تحقيق أكبر قسط من الربح أو أقل قدر من الخسارة . وبدراسة نظريات الانتاج يتضح لنا كيف يحاول المشروع تحقيق ذلك . فالمشروع فى أبسط صوره محكوم بأثمان السلع فى السوق ، وهى تمثل الإيراد الذى يستطيع الحصول عليه من بيع ما ينتجه . كما أن المشروع محكوم كذلك بالتكلفة التى يدفعها لعناصر الانتاج ، والفرق بين الإيراد والتكلفة يحدد ربحه أو خسارته . فبديهى أن كل مشروع يحاول الانتاج بأقل التكاليف إذا أراد أن يحقق أكبر ربح ، أو أن يتجنب الخسارة .

وحيث أن المشروع يقوم أساساً على إنتاج سلع تحدد كياتها وأنواعها . رغبات المستهلكين وميولهم ، فمن المعقول أن تكون « سيادة المستهلك » (كما يسميها الاقتصاديون الإنجليز) موضع الاعتبار الأول من جانب المنتج ، وعلى ضوءها يجب أن يحدد خط سيره .

الطلب على الخدمات الإنتاجية :

عندما يبدأ المشروع إنتاجه ويتعين مقدار طلبه على خدمات عناصر الإنتاج فلا شك أن هذا الطلب سيتوقف على الكمية التي يقرر إنتاجها من السلع . فالطلب على الخدمات الإنتاجية إذن مشتق من الطلب على السلع ، (derived demand) ويتوقف هذا الطلب على الكمية التي يريد المنتجون إنتاجها . وكل تغيير في أثمان السلع وحالة السوق بالنسبة لها سيؤثر حتماً في الطلب على الخدمات الإنتاجية اللازمة لإخراج تلك السلع إلى حيز الوجود بالكميات المطلوبة منها .

ف هناك طلب على عمال البناء لوجود طلب على المنازل والأبنية الأخرى ، وهناك طلب على عمال الطباعة لحاجة الأفراد إلى كتب مطبوعة ، كما أن هناك طلب على آلات الطباعة وآلات البناء (أى رؤوس أموال) لنفس السبب المذكور . وكل تغيير في الطلب على المطبوعات أو الأبنية لابد أن يكون له تأثير مباشر في الطلب على الخدمات الإنتاجية اللازمة لإنتاج تلك السلع .

مثال ذلك أننا شاهدنا في مصر في السنين الأخيرة أن الطلب على الطرايش قد تناقص إلى أن كاد يتلاشى . وقد تبع ذلك نقص في الطلب على العمل في مصانع الطرايش ، وعمال محلات كي الطرايش ، كما حل الكساد كذلك في جمع الصناعات المتعلقة بتلك الصناعة من عمل الخوص والأصواف والقوالب النحاسية والمكابس وعلب الطرايش . بل وربما انتشر الكساد إلى بعض المشاريع التي كانت تعتمد على الطرايش كمصدر لأرباحها مثل المصانع التي تنتج الأصباغ الحمراء الخاصة بالطرايش . أو مكاتب الاعلانات التي تقوم بالدعاية لها .

خلاصة القول أن الطلب على الخدمات الإنتاجية مشتق اشتقاقاً مباشراً

من سوق السلع ، أى من حالة الطلب والعرض والأثمان بالنسبة لتلك السلع . ومهمة المشروع الاتاجى غالباً هى تحويل كمية من الخامات — مستعينا بالخدمات الاتاجية الأخرى — إلى كمية من السلع المكتملة تباع للمستهلكين بثمن يتحدد فى السوق بحيث يحقق المشروع ربحاً من تلك العملية .

وأمام المنظم في أى مشروع عدد من الطرق للتأليف بين عناصر
الانتاج - أى أنه يواجه مسألة مثل المسائل المعروفة في علم الجبر باسم
«التوافيق» Combinations⁽¹⁾. فعلى المنظم أن «يدل» كميات من عنصر
بكميات من عنصر آخر حتى يحقق التأليف الأمثل أو «المجموعة» المثلى
لعناصر الانتاج، وهى تلك المجموعة التى تعطيه أكبر انتاج بأقل التكاليف
باعتبار أنه يعرف الكمية التى يجب عليه انتاجها للوصول إلى أكبر ربح
يمكن، أو تجنب الخسارة.

وواضح أن ما يقرره المنظم بالنسبة للحجم الأمل للنتاج وكذا نسب التآليف بين عناصر الانتاج يتوقف إلى حد كبير على الأثمان التي يجب على المشروع أن يدفعها نظير الخدمات الانتاجية . والثن الذي يتحدد للخدمات الانتاجية بفعل ظروف العرض والطلب في حالة المنافسة الكاملة قد يختلف عن ذلك الثمن الذي يتحدد في ظروف احتكارية سواء في البيع أو الشراء . فلا جدال في أن نقابة العمال التي تحتكر نوعاً معيناً من العمل لا يمكن الاستغناء عنه وعليه إقبال شديد من المشاريع الانتاجية — تلك النقابة قد تستطيع أن تملي على أصحاب الأعمال أجراً مرتفعاً لأعضائها ، بخلاف ما قد يحدث لو أن هؤلاء العمال كانوا متوفرين ويتنافسون في عرض

(١) إذا كان لدينا أربعة عوامل مثل ا، ب، ج، د أمكننا أن نكون التوافق الآتية:
ا ب، ا ج، ب ج، ب د... وإذا افترضنا كميات مختلفة لكل عامل من العوامل
أمكننا تكوين عدد لا نهاية له من التواقيق مثل ١٢، ١٤، ١٥، ١٠، أو ١٠، ١٠، ١٠،
٣، ... الخ .

خدماتهم على من قبلها من المتجيين ، مما يؤدي دون شك إلى انخفاض مستوى الأجور بينهم .

وقد يكون المشروع في حالة احتكار شرائي ، أي يحتكر استخدام فئة معينة أو طائفة من العمال المتخصصين في حرفة معينة لا يجيدون غيرها وهي مورد رزقهم الوحيد في مثل تلك الحالة نجد أن المحتكر (وهو المشروع الاتاجي أو المنظم) يمكنه فرض الأجر الذي يروق له مستنداً إلى أن الطلب الكلي على ذلك النوع من العمال منحصر في ذلك العدد الذي يريد هو توظيفه .

وأخيراً ، وكما شاهدنا في دراسة أسواق السلع والخدمات الاستهلاكية فإن الأثمان تختلف في ظروف الاحتكار عنها في ظروف المنافسة ، كما أن تدخل الحكومة في السوق من شأنه أن يؤثر على ثمن التوازن الذي يتحقق في ظل المنافسة الحرة . كذلك بالنسبة لسوق الخدمات الاتاجية نجد أن عدم وجود ظروف المنافسة الحرة أو تدخل الحكومات أو النقابات يغير الاستنتاج الذي نصل إليه عند تحليل العوامل التي تحدد أثمان تلك الخدمات .

الفصل الثاني

ظاهرة النسب المتغيرة — الإنتاجية الحرة المادية والإنتاجية الحرة

النظرية — كيف يتحدد الطلب على عناصر الإنتاج

ظاهرة النسب المتغيرة (أو قوانين القلة)

نقصد بظاهرة النسب المتغيرة مدى تغير كمية الإنتاج في مشروع معين إذا تغيرت وحدات عنصر أو أكثر من العناصر المستخدمة في الإنتاج . فطبيعي أنه بدون عناصر الإنتاج لا يمكن الحصول على غلة أو ناتج وإن أمكننا القول بأنه من الجائز أن نحصل على كمية من الإنتاج باستخدام عنصرين دون الثالث — مثال ذلك أنه ليس من الضروري أن يستخدم السباد في أرض خصبة للحصول على إنتاج زراعي .

وإذا زادت وحدات عنصر ما في مشروع معين فمن الجائز أن يزيد الناتج الكلي بنسبة ثابتة ويعبر عن ذلك بثبات الإنتاجية المادية (constant physical productivity) أو ثبات التكلفة النسبية . أما إذا زاد الناتج الكلي بنسبة متزايدة كلما أضيفت وحدات متتالية من عنصر معين ، فيعبر عن ذلك بالإنتاجية المادية المتزايدة (Increasing physical productivity) أو تناقص التكلفة النسبية . وعلى العكس من ذلك ، إذا زادت وحدات عنصر ما في مشروع معين وأدت هذه الزيادة إلى زيادة في الناتج الكلي بنسبة متناقصة ، قيل إن هذا المشروع يعمل في ظل ظاهرة تناقص الإنتاجية المادية (Diminishing physical productivity) أو تزايد التكلفة النسبية .

وهذه المراحل المتباعدة في الإنتاج دفعت الاقتصاديين الأوائل إلى استنباط ما درجوا على تسميته « قوانين الغلة » ، وأدت دراساتهم إلى تركيز الجهود على « قانون الغلة المتناقصة » لأنه الشائع في جميع أنواع الإنتاج وبخاصة الزراعية منها حيث كانت الزراعة موضع عناية الباحثين من علماء الاقتصاد في القرن الماضي .

وقوانين الغلة أو الإنتاجية هذه ليست قوانين اقتصادية بمعنى الكلمة ، وإنما هي تعبر عن ظواهر طبيعية ثابتة من التجارب العملية ، وصيغت في صورة إستنتاجية لنسترشد بها في التحليل الاقتصادي . ويمكننا وضع إحدى تلك الصياغات على النحو الآتي :

« في أي مشروع إنتاجي يستخدم عنصرين أو أكثر ، نجد أنه بإضافة وحدات متتالية من عنصر ما مع بقاء العناصر الأخرى المشتركة معه ثابتة ، يزايد الناتج الكلي بنسبة متزايدة أول الأمر ، وبعد حد معين تبدأ الإنتاجية النسبية — وكذا الإنتاجية الحدية لهذا العنصر المتغير — في التناقص . »

فإذا أضفنا مثلاً أعداداً متتابعة من العمال على قطعة محدودة المساحة من الأرض ، فإننا نجد أن الإنتاج الكلي (الغلة الكلية) ربما زاد في أول الأمر بنسبة متزايدة ، ولكنه حتماً يبدأ بعدد معين في التزايد بنسبة متناقصة . وبديهي أن الإنتاج الكلي لقطعة الأرض هذه لن يستمر في الزيادة المطردة ، بل لابد أن يصل إلى نهايته القصوى — أي أقصى ما يمكن لتلك الأرض أن تغله من إنتاج مهما بذل فيها من عمل أو أنفق عليها من رأس مال ، وبفرض اتباع أحسن الطرق الفنية التي وصلت إليها معرفتنا .

وظاهرة الغلة النسبية المتناقصة ظاهرة معترف بانطباقها على جميع أنواع النشاط الإنتاجي أيأ كان نوعه . وقد تكون تلك الظاهرة في حاجة إلى أدلة قاطعة تجزم بصحتها دون جدال وثبت انطباقها بصفة مؤكدة في الحياة

العملية ، إلا أنها ظاهرة يستدل عليها منطقياً قبل أن تثبتها التجارب العملية والمشاهدات . فمن الناحية المنطقية ليس هناك أدنى شك في أن قطعة محدودة من الأرض مثلاً لا يمكن أن تغل إنتاجاً متزايداً بصفة مستمرة بمجرد زيادة وحدات العمل ورأس المال المستخدمة فيها ، وإلا لكان من اليسير أن نتج كل ما يحتاجه العالم من مواد غذائية من قطعة أرض صغيرة بمجرد إضافة وحدات متتابعة من العمل أو الآلات .

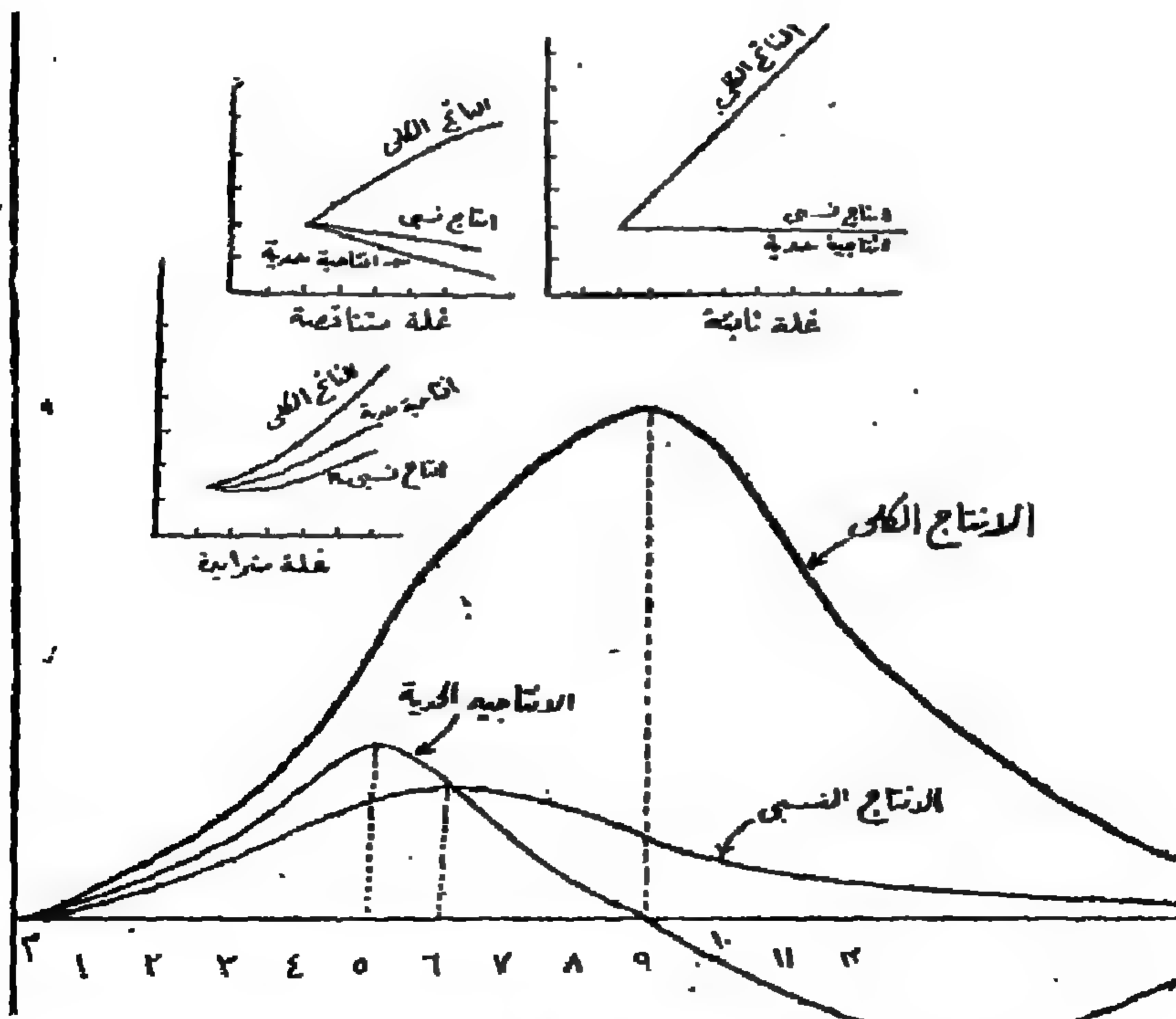
كذلك لا يمكننا أن نتصور الحصول على أى مقدار نريده من المنتجات بمجرد تشغيل آلاف متتابعة من العمال في مصنع به كمية محدودة من الإمكانيات الرأسمالية كالآلات والمباني . وقد فسر البعض تلك الظاهرة من الناحية الفنية قائلين إن عناصر الإنتاج لا تنتج بمفردها بل تنتج متضافرة أو متضامنة .

فالعامل لا ينتج وحده وإنما بمساعدة الآلات والأدوات ، والأرض الزراعية لا تنتج إلا إذا بذلت فيها كمية المجهود البشرى المزودة برؤوس الأموال . فالطاقة الإنتاجية التى تؤدي إلى إنتاج معين هى طاقة صادرة من عنصرى أو عناصر الإنتاج متضامنة . فالآلة والعامل الذى يعمل عليها يمثلان معاً طاقة إنتاجية تؤدي إلى إنتاج معين . فإذا أضفنا عاملاً آخر إلى نفس الآلة ، فمعنى ذلك أن الطاقة الكلية قد زادت ، ولكن إنتاجية العامل النسبية (أى مجموع الإنتاج مقسوماً على عدد العمال) تكون قد نقصت . إذ أن العامل أصبح وكأنه متضافر مع نصف آلة فقط ، ولا يستبعد أن يكون إنتاجه إذ ذاك أقل منه في حالة تضافره مع آلة كاملة .

وهناك خاصية هامة يجب استنتاجها من هذا « التضامن » بين عناصر الإنتاج إذا كنا بصدد دراسة الطلب على الخدمات الإنتاجية . فعناصر الإنتاج لا تعمل أو تنتج منفردة بل تستخدم مع بعضها لكى تنتج إنتاجاً كلياً

معيناً . ولا يمكننا أن نحدد ما هو نصيب كل عنصر على حدة في هذا الإنتاج الكلي ولا مسئولية عنصر معين في الجزء الأكبر أو الجزء الأصغر من الإنتاج ، كما ولا يمكن القول بأن العمل أهم من الآلات أو أن العكس هو الصحيح إذا كنا نقصد بكلمة « أهم » حصر مسئولية عنصر منفرد كالعمل وحده أو الآلة وحدها في الإنتاج . لذلك فمن العبث أن تتعمق في جدل فلسفي خاص بتحديد ما يضيفه عنصر واحد إلى الإنتاج الكلي ، بل إن الإنتاج إذا زاد باستخدام عنصر جديد فما ذلك إلا لأن هذا العنصر الجديد (أى الوحدة الواحدة منه) يعمل مع عناصر أخرى ، وجميع العناصر يدعم بعضها البعض في تكوين الطاقة أو القوة الإنتاجية .

ويمكننا توضيح مراحل الانتاجية بيانياً كما في شكل (١) حيث تقاس وحدات العنصر في المشروع (input) على المحور الأفقي ، والانتاجية (output) على المحور الرأسي .



شكل (١) : استجابة الإنتاج مادياً إلى التغير في وحدات العنصر

نجد في هذا الرسم أن الإنتاج الكلي يتزايد بنسبة متزايدة حتى المرحلة التي نستخدم فيها ست وحدات من العنصر - (وهنا يكون الإنتاج النسبي الأمثل أو الغلة النسبية المثلى) ، ثم يبدأ الإنتاج النسبي بعد ذلك في التناقص وقد يصل الإنتاج الكلي إلى مرحلته القصوى (عند استخدام تسع وحدات من العنصر) ثم يبدأ الإنتاج الكلي أيضاً في التناقص . وطبيعي أن هذه مرحلة لا يمكن أن توجد في الحياة العملية إلا مصادفة ، إذ يستحال أن توجد على الرغم من علم المنظم بها . فقد يحاول أحد المزارعين زيادة محصوله بإضافة كميات متتالية من السماد سنة بعد أخرى ، ويأتي الوقت الذي يجد فيه أن زيادة السماء تتسبب في الأضرار بالمحصول بدلا من زيادته .

ونشاهد في شكل (١) أيضاً أن منحنى الإنتاجية الحدية - أي مقدار الزيادة في الناتج الكلي المترتبة على إضافة وحدة من العنصر - يقطع منحنى الإنتاجية النسبة في أعلى نقطة ، كما أنه يقطع المحور الأفقي عند النقطة التي يبدأ فيها تناقص الإنتاج الكلي ، أي بمعنى آخر تكون الإنتاجية الحدية سالبة .

المرئاجية الحدية والطلب على عناصر الإنتاج :

إن أمام المشروع مشكلة يحاول حلها بالتنظيم الأمثل ، وتلك المشكلة هي « الحصول على أكبر ربح ممكن » وذلك لا يقضى إلا إذا أنتج المنظم الحجم الأمثل من السلع طبقاً لثن السلعة في السوق وحالة الطلب عليها ، وكذا إنتاج السلعة بأقل تكلفة ممكنة . ويمكننا الاسترشاد بظاهرة الغلة النسبية المتناقصة لاستنتاج كيفية تعيين طلب المنظم على الخدمات الإنتاجية ، أي بمعنى آخر كيف يتعين مقدار ما يطلبه المنظم من عنصر من عناصر الإنتاج على افتراض أن المنظم يدفع لتلك العناصر ثمناً معيناً - أجراً للعمل - أو إيجاراً للأرض أو فائدة لرأس المال .

وأبسط الأمثلة التي نبدأ بها تلك الدراسة هو مثل المزارع الذي يستخدم على قطعة محدودة المساحة من الأرض وحدات متتابعة من عنصر العمل لكي ينتج كمية من القمح . ولنفرض أن المزارع (وهو المنظم في هذه الحالة) يدفع للعمال المستخدمين أجراً عيانياً من القمح . والمشكلة البسيطة التي يواجهها المنظم هنا هي :

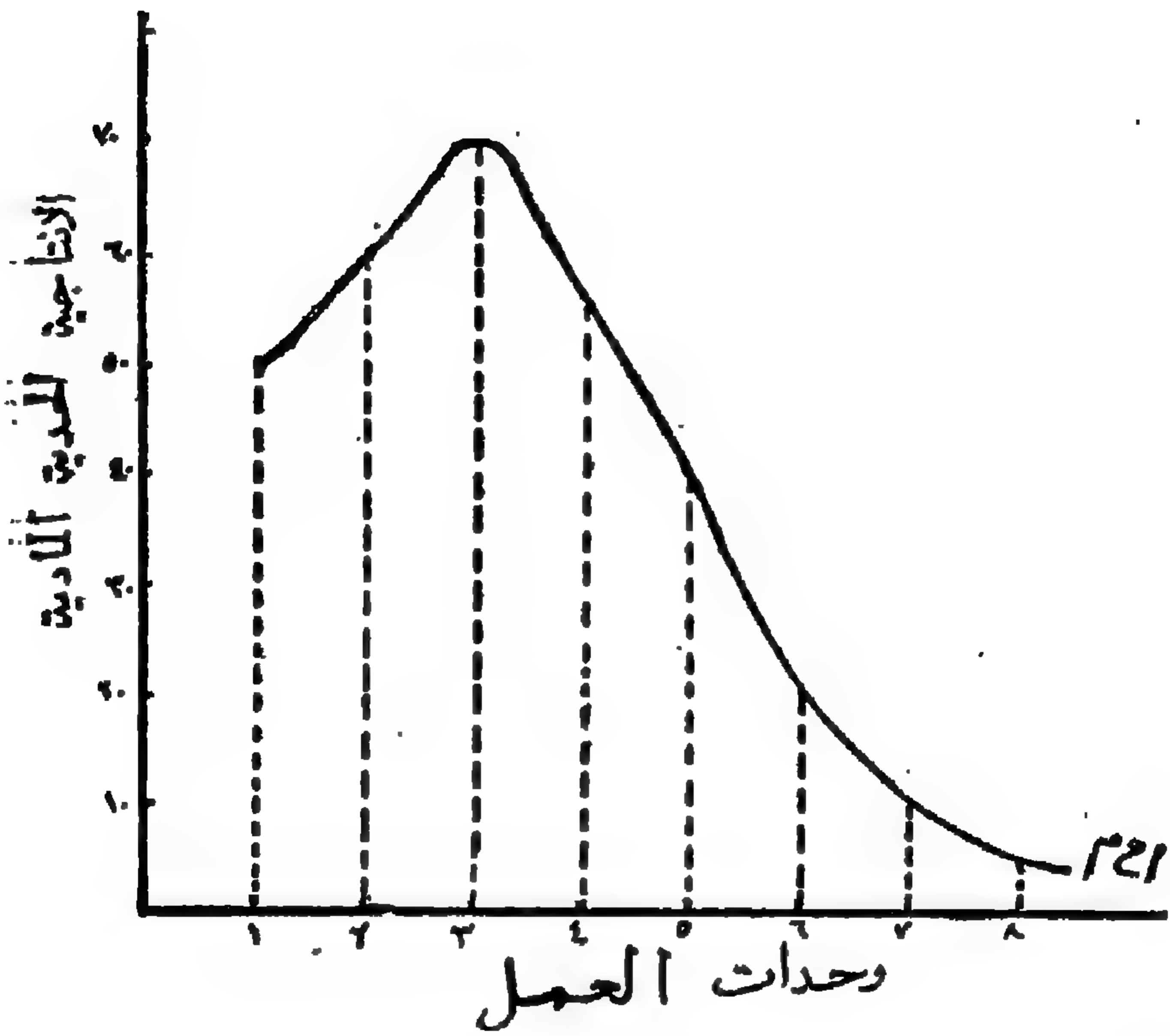
ما هو عدد وحدات العمل التي يجب استخدامها إذا كانت نسبة الإنتاج الكلي إلى كمية الخدمات الانتاجية (وحدات العمل) معينة بالجدول الآتي :

عدد العمال المستخدمين في أرض محدودة	الإنتاج الكلي أرانب من القمح	الإنتاج الحدي أرانب من القمح
١	٥٠	٥٠
٢	١١٠	٦٠
٣	١٨٠	٧٠
٤	٢٣٥	٥٥
٥	٢٧٥	٤٠
٦	٢٩٥	٢٠
٧	٣٠٥	١٠
٨	٣١٠	٥

(جدول رقم ١)

فإذا كان هذا المزارع ينتج في ظروف المنافسة الكاملة ، فعني ذلك أنه لن يستطيع التحكم في الأجور ، بل سيضطر إلى شراء العمل بالسعر الذي يجده سائداً ، وسيكون حراً في استخدام عدد الوحدات التي يريد . من العمل دون قيود سوى دفع الأجر المستحق للعامل .

على المزارع إذن أن يقارن بين الإنتاج وعدد الوحدات المستخدمة من العمل ، أى يقارن بين الإنتاجية الحدية لعنصر العمل وبين الأجر الذى يدفعه . وقد تبدو تلك المقارنة بالنظر إلى الرسم البيانى (شكل ٢) حيث يقاس عدد العمال على المحور الأفقى ، وتقاس الإنتاجية الحدية لعنصر العمل على المحور الرأسى .



شكل (٢) منحنى الإنتاجية الحدية للمادة لعنصر العمل . يقارن المنظم بين الإنتاجية الحدية وثمان العمل ، لكي يحدد عدد وحدات العمل التى يتعين استخدامها للحصول على أكبر ربح ممكن .

فإذا كان أجر العامل خلال مدة الإنتاج يساوى ٥٥ أرب (أجر عيني) ، فإن المزارع (المنظم) سوف يستخدم أربعة وحدات من العمل فقط ، ولا يستخدم أكثر من أربعة عمال طالما أن الأجر فى هذا المستوى . وبديهي أن المنظم فى

هذه الحالة إذا استخدم خمسة عمال فإن الإنتاجية الحدية للعامل الخامس ستكون حسب الجدول السابق ٤٠ أردباً فقط ، فليست هناك أية مزية أو فائدة من استخدام عامل خامس إذا كان الأجر الذى سيدفع له — وهو ٥٥ أردباً — أكثر من إنتاجه الحدية . فلا بد أن يكون الأجر أقل من الإنتاجية الحدية حتى يستخدم المنظم وحدة جديدة إضافية من عنصر العمل .

ولو أن الأجر انخفض فى المثال السابق إلى حوالى ٤٠ أردب ، فإن المزارع قد يرى جدوى من استعمال عامل خامس ، وربما استخدم عاملاً سادساً إذا انخفض الأجر إلى ما يقرب من عشرين أردب ... وهكذا . إذن فالمنظم يستخدم عدداً من العمال بشرط أن تكون الإنتاجية الحدية للعامل أكبر من الأجر الذى يدفعه خلال فترة الإنتاج .

والإنتاجية الحدية التى نشير إليها حتى الآن هى الإنتاجية الحدية المادية Marginal Physical Productivity أى مقدار ما يزيد به الإنتاج الكلى باستخدام وحدة جديدة من عنصر معين .

وبذلك يكون منحنى الإنتاجية الحدية المادية المبين بالشكل (٢) ممثلاً لمنحنى طلب المنظم على العمال ، وهذا المنحنى يشابه منحنى طلب المستهلكين على السلع الاستهلاكية^(١) ، كما أن نفس العلاقة بين الثمن والكمية المطلوبة — التناسب العكسى — موجودة فى حالة الطلب على خدمات الإنتاج .

(١) المقصود هنا هو ذلك الجزء من المنحنى الذى يمثل إنتاجية حدية متناقصة باعتبار أن تلك الظاهرة هى السائدة فى الحياة العملية . إذ لا يعقل أن لا يعمل المصروع فى مرحلة تزايد الفلة المبينة فى المنحنى بالجزء من عامل واحد إلى ثلاثة عمال . فلا بد أن يبدأ المصروع باستخدام ثلاثة عمال لكل واحد من الأرض باعتبار أن تلك هى النسبة المثلى . وإن لم يكن أمامه عدد كاف من العمال استخدم وحدة أصغر من الأرض بحيث يحافظ على نفس النسبة المثلى لتأليف بين العمل والأرض وهى ١ : ٣ .

قد شاهدنا أن الطلب على السلع ينكمش إذا ارتفع ثمنها ويتمدد إذا انخفض الثمن . كذلك الحال بالنسبة للطلب على العمل ، إذ يقل بازدياد الأجور ويزيد بانخفاضها كما هو واضح في المثال السابق . وحيث أن جميع المشاريع تسير على نفس المبدأ - أي المقارنة بين الأجر والإنتاجية الحدية للعمل ، فستكون النتيجة أن الطلب الكلي على العمل سيتغير بارتفاع أو انخفاض الأجور شأنه شأن طلب المشروع الواحد .

والفرق الظاهر بين منحنى طلب المستهلكين على سلعة معينة ومنحنى طلب المشروع على العمل هو أن طلب المستهلك للسلعة مبني على ظاهرة تناقص المنفعة أي أن رغبة المستهلك في الحصول على وحدات جديدة من السلعة تقل كلما زاد إشباعه منها . ومعنى ذلك أن منحنى طلب المستهلك على سلعة ما مرتبط بظاهرة شخصية أو ذاتية هي تقدير المستهلك نفسه ومدى إحساسه بالإشباع وتناقص منفعة الوحدات الإضافية . أما منحنى طلب المشروع على الخدمات الإنتاجية فهو منحنى ينحدر إلى اليمين أيضاً ولكنه خاضع لظاهرة مادية خارجية ، وهي تناقص الإنتاجية الحدية للعنصر .

الإنتاجية الحدية النقدية Marginal Revenue Productivity

إن الاستنتاج الذي وصلنا إليه في التحليل السابق كان مبنياً على أساس أجر عيني ، ولكن المشاهد في الحياة العملية غالباً هو أن المنتج يدفع الأجور نقداً ، كما أنه ينتج كمية من السلع ويبيعها أيضاً بسعر نقدي . ولذلك فلن نستطيع الاعتماد على المثال السابق لاستنتاج منحنى الطلب على العمل في اقتصاد نقدي ، لأن الإنتاجية الحدية يجب أن تقدر بالنقود طبقاً للثمن السائد لوحدات السلعة المنتجة . وإذا افترضنا ظروف المنافسة الكاملة الحرة فمن المتوقع أن المزارع لن يستطيع التحكم في ثمن السلعة بل سيأخذها كما يجده حائداً في السوق ويبيع محصوله (كما في المثال السابق للقمح) بهذا الثمن

السائد . وعليه يمكننا أن نستنتج منحى الطلب على العمل في اقتصاد نقدي .
يستخدم النقود كوسيط للتبادل ، بأن نحول الأرقام التي سبق الاسترشاد بها
في المثال السابق إلى أرقام تمثل كمية من الإيراد النقدي في حالة بيع السلع
المنتجة ، أو تكلفة نقدية في حالة الأجر الذي يدفعه المنظم . وبذلك
يمكننا أن نكون الجدول الآتي الذي على أساسه تم المقارنة بين الإيراد
والأجر .

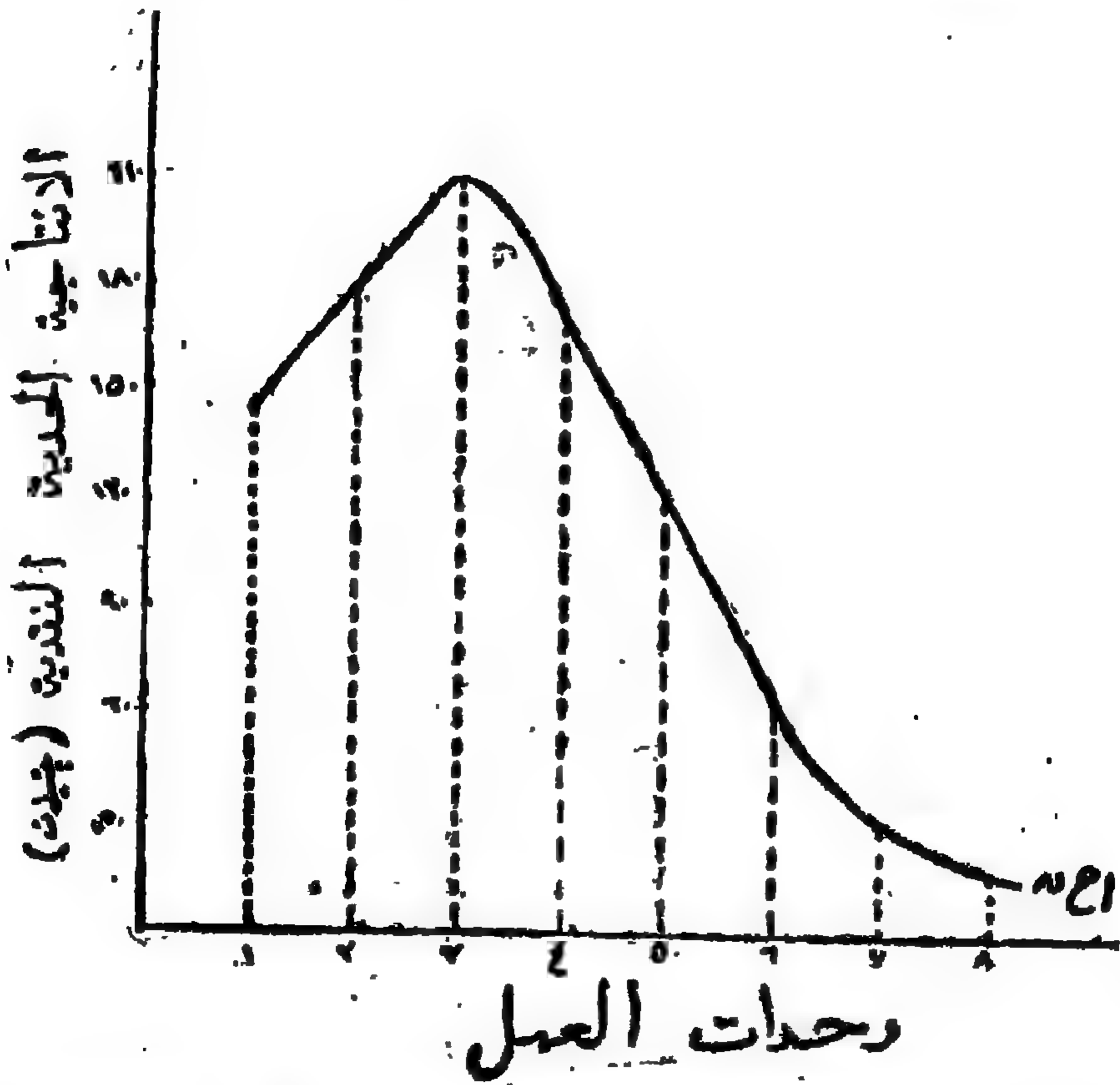
عدد العمال	الإنتاج الكلي بالأردب من القمح	الإنتاجية الحدية المادية	من الأردب في السوق بالجنيهات	الإنتاجية الحدية النقدية
١	٥٠	٥٠	٣	١٥٠
٢	١١٠	٦٠	٣	١٨٠
٣	١٨٠	٧٠	٣	٢١٠
٤	٢٣٥	٥٥	٣	١٦٥
٥	٢٧٥	٤٠	٣	١٢٠
٦	٢٩٥	٢٠	٣	٦٠
٧	٣٠٥	١٠	٣	٣٠
٨	٣٢٠	٥	٣	١٥

جدول رقم (٢) تغير الإنتاج الكلي والإيراد في حالة المنافسة الكاملة إذا استخدم
المشروع وحدات متتابعة من العمل على مساحة محدودة من الأرض

نلاحظ من هذا الجدول أن الإيراد الحدي (أي الإيراد الناشئ
من بيع وحدة إضافية من السلع المنتجة) ثابت لا يتغير وذلك لأن ثمن
السلعة في السوق الكاملة التي افترضناها ثابت لا يتغير بتغير الإنتاج .
زيادة العروض من جانب منتج صغير لن تؤثر على مجموع العرض

الكلى . وفي هذا المثال أيضاً نرى أن المنظم يقارن بين الأجر الذى يدفعه للعامل خلال فترة الإنتاج ، والإنتاجية الحدية النقدية^(١) — أى أنه يقارن بين الثمن الذى يدفعه نظير استخدام عامل إضافي ، وما يستفيدة من استخدام هذا العامل ، أى مقدار ما يضيفه العامل إلى الإنتاج الكلى مقاساً حسب ثمن السلعة السائد في السوق .

ويمكننا إذن استنتاج عدد وحدات العمل التى يستخدمها المنظم في حالات الأجور المختلفة كما هو موضح في الرسم البياني التالى (شكل ٣) .



شكل (٣) منحنى الإنتاجية الحدية النقدية — يقارن المنتج بين الأجر الذى يدفعه للعامل وبين الإنتاجية الحدية النقدية ، حتى يحدد كمية العمل التى يرغب في استخدامها .

(١) يستعمل بعض الزملاء الأفاضل جملة الإنتاجية الحدية الإرادية وكلنا نرى نفس الشيء ، إلا أننا رأيت استخدام لفظة النقدية حتى لا يختلط الدارس بمداول الإرادة الحدى وهو تعبير ألفناه .

يتضح من هذا الرسم أن الطلب على العمل يتأثر بفعل الاتاجية الحدية المادية وبثمن السلعة في السوق وهذان في مجموعهما يحددان الاتاجية الحدية النقدية . وفي هذا المثال نجد أن المنظم لا يستطيع التحكم لا في ظاهرة تناقص الاتاجية ولا في ثمن السلعة ، كما أنه لا يستطيع التحكم في الأجر . وإذا فهو يستخدم ذلك العدد من العمال بشرط ألا يكون الأجر الذي يدفعه أكبر من الاتاجية الحدية النقدية ، وإلا لما عادت عليه فائدة من استخدام عامل إضافي . فلو كان الأجر في المثال السابق حوالى ٦٠ جنيه خلال فترة الاتاج قريباً يستخدم المنظم ستة عمال ، وعلى أى الحالات فإنه قطعاً لن يستخدم أكثر من هذا العدد . أما إذا ارتفع الأجر إلى ما يقرب من ١٢٠ جنيه فإن طلب المنظم على العمال سينكمش ويصبح بمجموع ما يستخدمه من العمال خمسة فقط .

والمقصود بالاتاجية الحدية النقدية مقدار ما يزيد به الإيراد الكلى للنتج نتيجة توظيف وحدة جديدة من عنصر من عناصر الاتاج — حيث يضيف توظيفها كمية مادية إلى الاتاج الكلى فيزيد تبعاً لذلك الإيراد الكلى ، ومقدار الزيادة الناشئة هو الاتاجية الحدية النقدية . وقد يجد القارئ أنه من السهل استنتاج الاتاجية الحدية النقدية كحاصل ضرب الاتاجية الحدية المادية \times ثمن السلعة في السوق ؛ هذا صحيح في ظروف المنافسة الكاملة حيث يمكننا القول بأن الزيادة في الإيراد هي عبارة عن ثمن الغلة الحدية . ولكن إذا توخينا الدقة في التعبير يحسن ألا نستعمل عبارة « ثمن الغلة الحدية » ، إذ أنها تختلف في المعنى عن المقصود من عبارة « الاتاجية الحدية النقدية » ، وسيظهر لنا الفرق بين العبارتين إذا ما درسنا الاتاج في ظروف الاحتكار كما سيتضح بعد .

إذا كان المنتج محتكراً لسوق السلعة التى ينتجها فستؤثر الزيادة في الإنتاج على ثمن السلعة بالانخفاض ، ومن ثم تتغير الاتاجية الحدية النقدية . وهذا ظيعى لأنه كلما زادت الكمية المنتجة كلما بيعت الوحدة منها

يضمن أقل حيث أن المنتج يضطر إلى خفض الثمن لبيع ما لديه من منتجات (أى للتوفيق بين الطلب بالسعر الذى يفرضه والكمية التى ينتجها) .
والجدول الآتى يمثل تلك الحالة : -

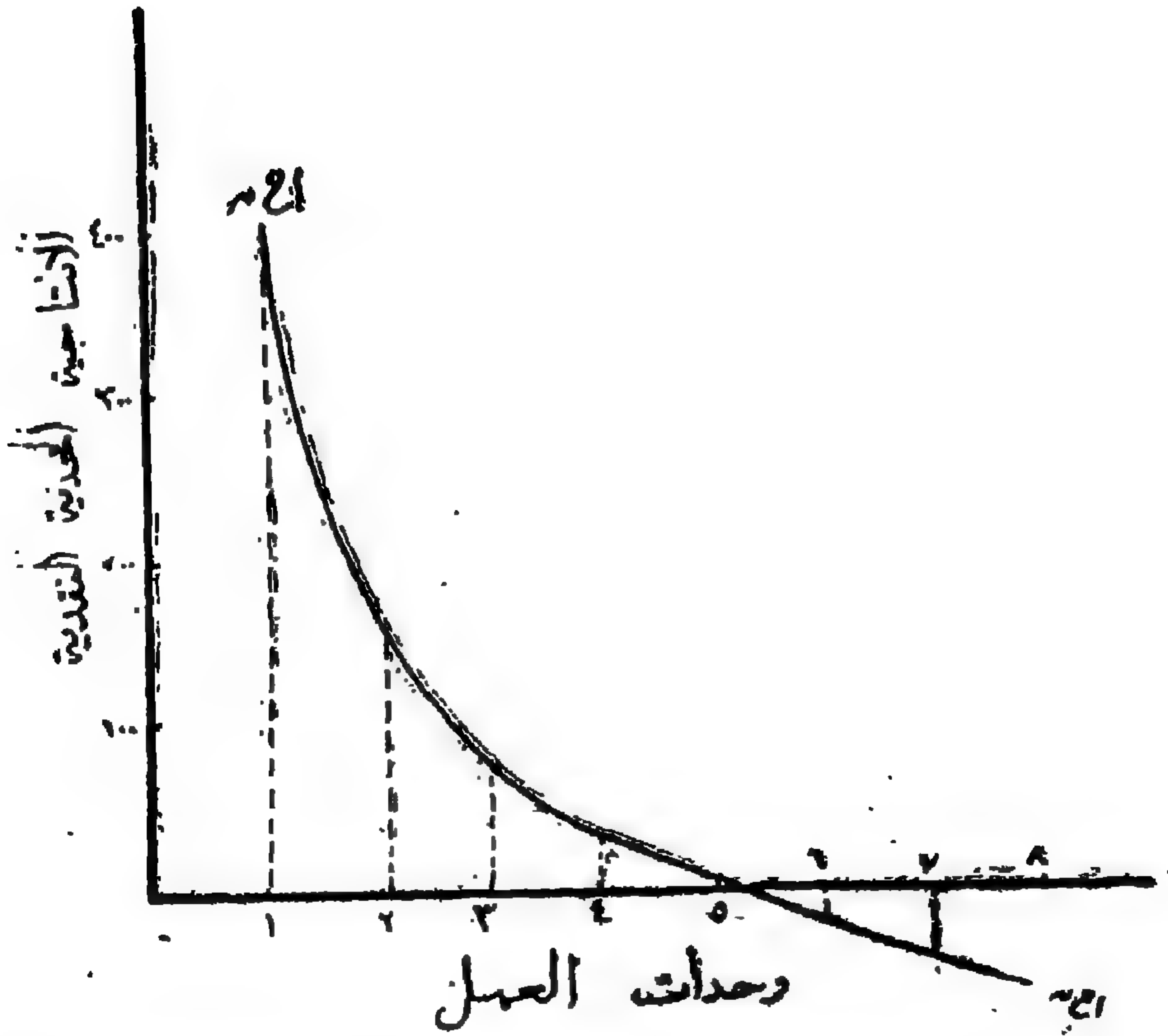
عدد العمال	الإنتاج الكلى بالأرانب	إنتاجية حدية مادية	الثمن الذى يفرضه المخترع	الإيراد الكلى	الإنتاجية الحدية النقدية
١	٥٠	٥٠	٨	٤٠٠	٤٠٠
٢	١١٠	٦٠	٥	٥٥٠	١٥٠ = ٤٠٠ - ٥٥٠
٣	١٨٠	٧٠	٣ر٥	٦٣٠	٨٠ = ٥٥٠ - ٦٣٠
٤	٢٣٥	٥٥	٢ر٨	٦٥٨	٢٨ = ٦٣٠ - ٦٥٨
٥	٢٧٥	٤٠	٢ر٤	٦٦٠	٢ = ٦٥٨ - ٦٦٠
٦	٢٩٥	٢٠	٢ر٢	٦٤٩	١١ = ٦٦٠ - ٦٤٩
٧	٣٠٥	١٠	٢	٦١٠	٣٩ = ٦٤٩ - ٦١٠

(جدول رقم ٣) دالة الإنتاج لمنظم ينتج القمح فى ظروف احتكارية بالنسبة للمنتجات
ويستخدم وحدات متتابعة من العمل فيحصل على إنتاجية حدية متناقصة كما هو مبين فى
العمود الثالث (أ ح ٢) كما يحصل على إنتاجية حدية نقدية متناقصة بينها العمود السادس

نجد أن المنتج الذى يعمل فى ظل الاحتكار يفرض ذلك الثمن الذى
يمكنه به أن يبيع كل إنتاجه فى الحالات السبعة المبينة بالجدول . وكلما زاد
الاتاج كلما اضطر إلى تخفيض الثمن حتى يمكنه " تصريف " جميع منتجاته ،
والآتمان المتدرجة نحو الانخفاض تعطيه (كما هو مبين بالعمود الخامس)
إيراداً كلياً متزايداً حتى الحالة الخامسة التى يوظف فيها خمسة عمال . ولكننا
نشاهد أن الإيراد الكلى يزيد بنسبة متناقصة أى أن الإنتاجية الحدية النقدية
تتناقص بالتدرج .

لحالة المنتج الذى يعمل فى ظل الاحتكار لا تختلف عن حالة المنتج

الذى يعمل في ظروف المنافسة إلا في أنه يمكنه فرض الثمن الذى يحقق له بيع كل الكمية المنتجة . وهو يقارن بين الأجر النقدي الذى يدفعه للعمال وبين الإنتاجية الحدية النقدية لعنصر العمل . ومعنى هذا أنه يوظف وحدات متتابعة من العمل بشرط أن تكون الإنتاجية الحدية النقدية أكبر من الأجر النقدي الذى يدفعه لكل وحدة من وحدات العمل . والرسم البياني التالى يوضح تلك المقارنة على أساس الأرقام التى وردت في الجدول رقم (٣) .



شكل (٤) منحنى الإنتاجية الحدية النقدية لمنتج يشتمل في ظروف الاحتكار وهو منحنى أكثر انحداراً لأن المنتج يخضع لظاهرة الإنتاجية الحدية المادية المتناقصة ، وهو مضطر في نفس الوقت إلى خفض الثمن كلما أراد أن يبيع كميات متزايدة من الإنتاج الكلى

والمنحنى المبين بهذا الرسم هو في الواقع منحنى طلب المشروع الاحتكاري لعنصر من عناصر الإنتاج ، وهو منحنى — كما سبق أن

وضعنا - ينحدر إلى اليمين حيث أنه خاضع لظاهرة الاتاجية الحدية المتناقصة من ناحية ، كما أن يتأثر بسياسة المنتج في خفض الثمن كلما أراد بيع كميات أكبر من الاتاج^(١) ومن الواضح أنه لا يمكن احتساب الاتاجية الحدية النقدية على أساس أنها مقدار الاتاجية الحدية المادية \times ثمن البيع ، إذ أن هذا يعطينا قيمة أو ثمن الاتاجية الحدية وهذا لا يفيد المنتج في شيء ، فهو لا يبيع الاتاج الكلى بثمان والزيادة الجديدة في الاتاج الكلى بثمان آخر ، بل يفرض ثمناً واحداً يبيع به الاتاج الكلى بأكمله .

وهكذا يمكننا الوصول إلى الاستنتاج الآتي : -

يتحدد طلب المشروع على الخدمات الاتاجية بتأثير ظاهرة الاتاجية الحدية المتناقصة ، ويقارن المنظم بين الاتاجية الحدية النقدية لعنصر ما والثمن الذي يدفعه لكل وحدة من هذا العنصر ، سواء أكان المشروع يعمل في ظروف المنافسة الكاملة أو في ظروف احتكار بالنسبة لإنتاج السلعة .

(١) من المعروف أن المنتج في حالة الاحتكار يستطيع أن يتحكم في الثمن أو في كمية الإنتاج ولكنه لا يستطيع التحكم في الاثنين معاً حيث أن الطلب على السلع المنتجة ومقدار مروفه يقيد المنتج من حيث الكميات التي يستطيع بيعها بثمان معين .

الفصل الثالث

التأليف بين عناصر الإنتاج - التأليف الأمثل -

توازن المنتج ضمنيات تساوى الإنتاج وخطوط تساوى التكلفة

- التوازن في مائة تغير أثمان العناصر -

درسنا في الفصل السابق كيف يتحدد طلب المنتج على عنصر من عناصر الإنتاج ، وذلك بالمقارنة بين الاتاجية الحدية لعنصر ما ، والتمن الذى يتحملة المنتج نظير الخدمات التى يحصل عليها من كل وحدة من هذا العنصر . وقد كان الاستنتاج الذى وصلنا إليه مبنيًا على افتراض ثبات كمية من عنصر مع إضافة وحدات متتابعة من عنصر آخر . أما الآن ، فعليًا أن نين كيف يؤلف المنتج أو المنظم بين عناصر الإنتاج المختلفة ، أى ماهى الكميات التى يطلبها من جميع العناصر حتى يمكنه إنتاج كمية معينة من السلع مع العلم بأن تلك العناصر ذات أثمان متفاوتة ، وأن الهدف الرئيسى للمنظم هو إنتاج السلع بأقل تكلفة ممكنة وتحقيق أكبر كمية من الربح - أو أقل خسارة ممكنة .

نريد بمعنى أدق أن نعين النسبة المثلى للتأليف بين عناصر الإنتاج فى المشروع الواحد ، أى النسبة التى فى مجموعها تكون أقل تكلفة يتحملها المنتج إذا تحددت أثمان العناصر (الأجور والفائدة ... إلخ) عند مستوى معين ، كما نريد أن نعين ما الذى يحدث فى نسبة التأليف هذه لو أن أثمان عناصر الإنتاج تغيرت فارتفع بعضها دون البعض الآخر . فإذا أراد المنظم أن ينتج خمسة آلاف وحدة من سلعة معينة ، فهل يستخدم عددًا أقل من

العمال ويكثر من استخدام الآلات ، أم هل يعمل العكس فيكثر من توظيف العمال مع تقليل عدد الآلات المستخدمة ؟ وإذا أبدل بعض العمال بالآلات فما هو عدد العمال الممكن الاستغناء عنهم لاستخدام آلة إضافية تحمل محلهم ، وهل يكون في ذلك الإبدال وفر على المنتج ؟

يمكننا الإجابة على تلك الأسئلة بأن نقول : هذا يتوقف على ثمن العمل بالنسبة للآلات كما يتوقف على الظروف الفنية السائدة . فطبعي أنه لو كان الأجر مرتفعاً ، ربما كان ذلك دافعاً للتقليل من عدد العمال المستخدمين على كل آلة ، أو ربما أقبل المنتج على استخدام نوع جديد من الآلات ذات الكفاية الانتاجية العالية والتي لا يلزمها نفس العدد من العمال . وربما حدث العكس إذا كانت الأجور منخفضة بينما كانت أثمان الآلات مرتفعة جداً .

وعند تحليل مشكلة التأليف بين عناصر الانتاج علينا أن نلاحظ عدة اعتبارات عملية قد يكون لها أثر فعال عند تطبيق الاستنتاجات النظرية التي نصل إليها . فطبيعة الانتاج قد تحتم تغييراً جوهرياً في الأسلوب المتبع إذا أردنا إحلال عنصر محل آخر . وقد يكون من الصعب إبدال عنصر محل آخر في المدة القصيرة أو المتوسطة كما سنرى بعد . أما في المدة الطويلة فقد يسهل على المنتج إبدال عناصر بأخرى — قد يغير الآلات القديمة المستهلكة بآلات حديثة تتطلب عدداً أقل من العمال ، كما أنه قد يغير تصميم المبنى القديم بمبنى حديث به نوافذ زجاجية كبيرة تسمح بدخول ضوء الشمس فيغنيه ذلك عن الإضاءة بالكهرباء .

وتلعب الخبرة والتجربة والمعرفة الفنية دوراً هاماً فيما يتعلق بالتأليف بين عناصر الانتاج . إن المنظم الكفء قد يرسم خطة إنتاجية ويحدد نسب عناصر الانتاج المستخدمة طبقاً للتكاليف التي يتحملها وسعياً وراء أقصى ربح ، بيد أن مثل هذا المنظم مقيد بطبيعة الحال بمدى خبرته وسعة معرفته الفنية ، وكذا بالعادات والقوانين المحلية السائدة . فربما أراد التوسع في مبنى

المنشأة ولكن «قوانين البلدية» تمنعه من ذلك . أو قد تحول السلطات دون استغناؤه عن العمال إذا هو أراد إبدالهم بالآلات . كذلك كيف يمكننا أن نتوقع من الفلاح الجاهل أن يقدر فائدة استخدام الآلات الزراعية والأسمدة الكيماوية الحديثة ظالماً أنه يعيش في بيئة يسودها الجهل والتقاليد العتيقة البالية .

ومن النقط التي تؤخذ في الاعتبار أيضاً عند التحدث نظرياً عن التأليف بين عناصر الإنتاج وإحلال بعضها مكان البعض مدى تكامل تلك العناصر والآثار المترتبة على إبدالها . فمن العناصر المتكاملة مثلاً الآلة الكاتبة والكاتب ، إذ لا يمكن إبدال أحدهما بالآخر ويتحتم أن تكون نسبة التأليف هنا وحدة من كل من العنصرين . وعلى الرغم من ذلك قد يترامى للمنظم أن يحتفظ بآلة أو آلتين على سبيل الاحتياط حتى يضمن دوام سير العمل إذا تعطلت إحدى الآلات الجارية استعمالها . وقد يرى منظم آخر أن يستغنى عن عدد كبير من العمال لينحل محلهم الآلات ، وفي هذه الحالة عليه أن يأخذ في الاعتبار التغيرات التي ستطرأ على مشروعه نتيجة هذا الإبدال . فالآلات سوف تحتاج إلى عمال مهرة من طراز معين ، وسوف يمكنه الاستغناء كذلك عن ملاحظي العمال ، وعدد من الموظفين القائمين على خدمتهم ، وربما يمكنه الاستغناء كذلك عن «المقصف» وسجلات الاستراحة وطبيب المنشأة ودورات المياه الكبيرة وكلها كانت لازمة وقت أن كان لديه مئات العمال .

فلا اعتبارات الفنية العملية والنظم الاجتماعية السائدة كلها تؤثر في التطبيق العملي للتأليف الأمثل بين عناصر الإنتاج في المشروع الواحد . وإذا تكلمنا عن التأليف الأمثل فلا بد أن نحدد على وجه الدقة ما الذي نقصده بكلمة الأمثل عندما نؤلف بين عنصرين من عناصر الإنتاج ، لهذا لا بد أن نفرق بين ثلاثة مفاهيم مختلفة للتأليف الأمثل .

أولاً : قد يكون المقصود من التأليف الأمثل الحصول على أكبر إنتاج كلي يمكن بإضافة وحدات متتالية من عنصر معين . في هذه الحالة يكون العدد الأمثل لوحدات العنصر في المشروع هو ذلك الذي يصل بالإنتاج الكلي إلى أقصى حد ممكن . مثال ذلك المزارع الذي يكثّر من العلف لبقرته إلى الدرجة التي يصل بها إلى الرقم القياسي في إنتاج اللبن أو في وزنها الصافي من اللحم — هذا إذا كان مزارعنا المذكور من الهواة الذين يشتركون في المسابقات التي تقيمها الجمعيات الزراعية ١١

ثانياً : قد يكون الإنتاج الحدي هو موضع اهتمام المنظم وفي هذه الحالة يكون العدد الأمثل من وحدات عنصر معين في المشروع هو ذلك الذي يعطي أكبر إنتاجية حدية ممكنة .

ثالثاً : ربما كان المقصود بالتأليف الأمثل ذلك الذي يعطي أكبر إنتاجية نسبية ممكنة وبالتالي أقل تكلفة نسبية لإنتاج الوحدة .

ومن الواضح أن هذه المفاهيم الثلاثة وإن كانت لها أهميتها النظرية في التحليل الاقتصادي ، إلا أنها ليست موضع اهتمام المنظم من الوجهة العملية . فالإنتاج المادي في مشروع ما ينظر إليه المنظم من ناحية قيمته النقدية (أي الإيراد الذي يحصل عليه) ، ويقارن بين هذا وبين تكلفة وحدات عنصر الإنتاج ، فيستخدم من تلك الأخيرة ذلك القدر الذي عنده يفوق الإيراد الكلي التكلفة الكلية بأكثر قدر ممكن . فالتأليف الأمثل هنا يتحقق باستخدام ذلك القدر من وحدات العنصر الذي يدر أكبر ربح ممكن . وليس المقصود هنا الربح الصافي عموماً في كل العملية الإنتاجية ، بل المقصود هو الربح الناشئ من استخدام عدد معين من وحدات هذا العنصر أو ذلك .

ولإيضاح ذلك نضرب مثلاً للمزارع الذي يستمر في إضافة وحدات من عنصر السماد على قطعة معينة من الأرض ليرى كيف يحقق الحالة المثلى التي فيها يكون الإنتاج الكلي (المحصول الزراعي) وفيراً إلى الدرجة التي

يتحقق معها أقصى ربح بالنسبة لتكلفة السباد . أما الربح الصافي النهائي فسوف يحتسب بعد استبعاد تكاليف إيجار الأرض والعمال وغيرها . كذلك الحال بالنسبة للمدير الفني في مصنع ما ، فمن واجبه أن يعرف كيف يقتصد من تكاليف العمل (أى عدد العمال) في العملية الانتاجية ، فيوظف لكل عملية داخل المصنع ذلك القدر الذى يعطيه إنتاجا يدر أكبر ربح للعمال .

وإذا وصل المنظم إلى النسبة المثلى للتأليف بين عناصر الانتاج وكان في مركز يحقق معه أكبر ربح ممكن ، فإن التغير من هذه النسبة — استخدام وحدات إضافية من عنصر دونما تغير في ثمنه — سيعنى نقصا في أرباح المنظم وابتعاده عن التأليف الأمثل . هذا مع التسليم بأن التغير الطفيف في عدد الوحدات المستخدمة من عنصر معين قد لا يؤدي إلى تغير يذكر ؛ فزيادة عشرة عمال في مصنع ثبت أن العدد الأمثل للعمال فيه هو عشرة آلاف لن يؤدي عمليا إلى نقص في أرباح المنظم . ولكن إذا زاد عدد العمال كثيرا عن العدد الأمثل فلا بد أن يؤدي هذا إلى ابتعاد المشروع كثيرا عن حالة التوازن ، حيث يتحقق أقصى ربح .

والآن بعد أن توقفنا قليلا أمام بعض الاعتبارات العملية لفكرة التأليف بين عناصر الانتاج وإبدالها والعدد الأمثل من كل منها في المشروع يمكننا أن نتابع تحليلنا لكيفية وصول المشروع إلى التأليف الأمثل بين عناصر الانتاج .

لو فرضنا أن المشروع سيضيف من وحدات عنصر ويقلل من الآخر فإن هذا التغير لابد وأن يتبعه تغير في الانتاجية الحدية لكل العناصر . فزيادة عدد العمال مثلا تؤدي إلى تناقص الانتاجية الحدية للعمل ؛ وهذا معناه تقليل نسبي للآلات المستخدمة في نفس المشروع (آلة لكل عشرة عمال بدل آلة لكل خمسة) وهذا بدوره سيرفع من الانتاجية الحدية للآلات . فإذا حدث ذلك فهل يعيد المنظم النظر في العناصر المستخدمة ونسب التأليف بينها ؟ هل يستخدم المشروع عددا إضافيا من وحدات

عنصر حتى تتعادل اتاجيته الحدية مع ثمنه ؟ وإذا تم هذا التغير فعلاً وتعدلت نسب التآليف بين عناصر الانتاج فهل تعطيه النسب الجديدة الانتاج الاوفق بأقل تكلفة ممكنة ؟ إذا تحقق ذلك قلنا إن المنتج في حالة «توازن» ، وأمامنا الآن أن ندرس كيف يتحقق هذا التوازن .

إذا فرض مثلاً أن المنتج في مشروع زراعى يمكنه استخدام وحدة جديدة من الأرض ، ولتكن مساحتها فدان ، تكلفه مائة جنيه ، وأن إضافة هذا الفدان إلى الأفدنة الموجودة في المشروع مع ثبات عدد العمال تزيد الانتاج الكلى بمقدار ٥٠ وحدة (ولتكن أراب من القمح) . حيثئذ يكون الجنيه الواحد الذى ينفقه المنتج على تكاليف الأرض مساوياً لاتاجية حدية قدرها $\frac{1}{100}$ أى نصف وحدة من السلع المنتجة .

ولنفرض أن نفس المشروع يمكنه استخدام وحدة جديدة من العمل بتكلفة إضافية قدرها أربعة جنيهات (أجر العامل في الموسم مثلاً) ، وأن تلك الوحدة الجديدة تضيف إلى الانتاج الكلى ثلاثة أراب أخرى . فكان كل جنيه إضافي ينفقه المنظم على العمل في هذا المشروع يعطى اتاجية حدية قدرها $\frac{1}{4}$ وحدة من السلع المنتجة .

واضح إذن أن المشروع يمكنه الاستفادة لو أنه أنفق مبلغاً أكثر على استخدام وحدات جديدة من عنصر العمل ، وذلك لأن الاتاجية الحدية المادية لعنصر العمل بالنسبة إلى ثمنه أكبر من الاتاجية الحدية المادية للأرض بالنسبة إلى ثمنها .

$$\text{أى أن } \frac{\text{إع م للعمل}}{\text{الأجر}} > \frac{\text{إع م للأرض}}{\text{إيجار الأرض}}$$

إذا تحقق المنظم من ذلك ، أمكنه أن يضبط تكاليفه بأن يستخدم وحدات أكثر من العمال بدلاً من استخدام وحدات جديدة من الأرض .

ويستمر المنظم في هذا الابدال ، أو التغيير ، وسيظهر أثر قانون الغلة المتناقصة ، فتقل الانتاجية الحدية المادية لعنصر العمل ، بينما تزيد الانتاجية الحدية للأرض^(١) . نقول يستمر المنظم في الابدال والتغيير ، فيحل عنصراً محل آخر ، إلى أن يجد أن كل جنيه أو قرش ينفقه على العمل يغل عليه عائداً أو انتاجية تساوى ذلك العائد أو الانتاجية التي يحصل عليها لو أنه أنفق هذا الجنيه أو القرش على الأرض ، أو على رأس المال . عندئذ يكون المنتج قد وصل إلى أقل تكلفة ممكنة لانتاج كمية معينة من السلع .

∴ يجب على المنظم أن يبدل عنصراً بآخر ، ويحل عنصراً محل الآخر إلى أن يصل إلى النقطة التي تتساوى فيها الانتاجية الحدية لجميع العناصر بالنسبة لاثمائها :

$$\text{أى حينما تكون} \frac{\text{الإنتاجية الحدية المادية لعنصر أ}}{\text{ثمن عنصر أ}}$$

$$\dots \dots \dots \frac{\text{الإنتاجية الحدية لعنصر ب}}{\text{ثمن عنصر ب}}$$

$$\frac{\text{اع م لاي عنصر}}{\text{ثمن هذا العنصر}}$$

ويلاحظ أننا نوازن بين نسبة الإنتاجية الحدية لعنصر إلى ثمنه ، وليس

(١) إذا كان عدد العمال المستخدمين على كل فدان من الأرض موعشرة ، ثم زاد إلى ١٥ عامل ثم إلى ٢٠ ، ٣٠ وهكذا ... فلا شك أن الإنتاجية الحدية للعمل ستقل ومن ناحية أخرى نجد أن نسبة مساحة الأرض إلى كل عامل ستقل من $\frac{1}{10}$ فدان للعامل ، إلى $\frac{1}{30}$ فدان للعامل ، إلى $\frac{1}{60}$ فدان للعامل ، ثم إلى $\frac{1}{120}$ فدان للعامل . أى أن نسبة وحدات الأرض إلى العمل تقل تدريجياً ولا بد إذن أن تزيد الإنتاجية الحدية للأرض طبقاً لقانون الغلة المتناقصة (في صورته العكسية) .

معنى هذا أن الإنتاجية الحديدية لجميع العناصر متساوية (إلا إذا تساوت أثمان العناصر) فليس المقصود أن تتساوى الإنتاجية الحديدية لعامل في مصنع النسيج مع الإنتاجية الحديدية لآلة ضخمة تكلف آلاف الجنيهات . بل المقصود أن كل جنيه أو قرش ينفق على العمل أو الآلات يغل نفس الإنتاجية^(١). وعليه فارتفاع ثمن عنصر من العناصر يؤدي إلى إحلال عنصر آخر مكانه . فلو ارتفع ثمن العمل مثلاً إلى الضعف ، سيتبع ذلك نقص في الإنتاجية الحديدية للعمل بالنسبة لثمنه ، بعد أن كانت

$$\frac{\text{اع م لرأس المال}}{\text{ثمن رأس المال}} \equiv \frac{\text{اع م للعمل}}{\text{ثمن العمل}}$$

$$\therefore \text{فارتفاع ثمن العمل سيجعل } \frac{\text{اع م للعمل}}{\text{ثمن العمل}} \text{ أقل من } \frac{\text{اع م لرأس المال}}{\text{ثمن رأس المال}}$$

ولذلك يستغنى المنظم عن وحدات العنصر التي تكلفه أكثر من اللازم ، فيقلل عدد الوحدات التي يستخدمها منه ، بينما يزيد من وحدات العنصر الآخر الذي يصبح أقل تكلفة . وهذا الإبدال سيؤدي دون شك إلى ارتفاع الإنتاجية الحديدية للعنصر الذي استغنى عنه ، بينما تنخفض الإنتاجية الحديدية للعنصر الذي يستخدم منه وحدات إضافية . ويمكننا أن نستجـ نظرية الإبدال هذه في الصورة التالية :

إذا ارتفع ثمن عنصر من العناصر بالنسبة للعناصر الأخرى ، فإن المشروع يميل إلى استخدام وحدات أقل من هذا العنصر ويحل محلها

(١) مثل ذلك كمثل الطالب الذي يوزع ساعات الدراسة على العلوم المختلفة بحيث تكون فليجته في كل العلوم متكافئة : فهو ربما يخصص ساعة واحدة في الأسبوع لعلم معين وعشرة ساعات لعلم آخر ويجد أن هذا يؤمله لأنه يحصل على تقدير « جيد » في العلمين ، فأحد العلمين سهل أي « أقل تكلفة » بينما الآخر صعب بالنسبة للطالب أي أنه « أكبر تكلفة » .

وحدات من العناصر الأخرى ، على افتراض أنه يريد إنتاج كمية معينة من السلع .

وهناك ناحية أخرى هامة تؤيد الاستنتاج السابق — أى تناقص طلب المشروع على عنصر معين إذا ارتفع ثمنه والعكس بالعكس . إتنا نعلم أن ارتفاع الأجور مثلاً معناه زيادة تكاليف الإنتاج ، كما نعلم أن المشروع يوازن بين التكلفة الحدية والإيراد الحدى سواء فى ظروف المنافسة أو ظروف الاحتكار . ولا بد أن ارتفاع التكاليف سيغير من نقطة الحجم الأمثل للإنتاج ، وسيؤدى إلى تقليل الكمية المنتجة . وهذا من شأنه أن يدعو إلى تقليل عدد وحدات العناصر المستخدمة فى الإنتاج . فكان الطلب على عنصر من العناصر يقل إذا ارتفع ثمن هذا العنصر . وذلك لسيين :

أولاً : تمشياً مع نظرية الإبدال — حيث يريد المنظم أن يحافظ على مستوى أقل تكلفة ممكنة .

ثانياً : لأن ارتفاع تكاليف الإنتاج سيؤدى إلى تقليل الكمية المنتجة ؛ فالمنظم بعيد الموازنة بين التكلفة الحدية والإيراد الحدى ، وتقليل الكمية المنتجة من شأنه أن يقلل الطلب المشتق على جميع عناصر الإنتاج .

التوازن بعبارة أخرى : النظرية :

حيث أن الإنتاجية الحدية النقدية هى مقدار الزيادة فى الإيراد الكلى نتيجة توظيف وحدة جديدة من عنصر ما ، يمكننا أن نستنتج أن المنظم لن يصل إلى حالة التوازن ، لا بد وأن يساوى بين الإنتاجية الحدية النقدية لكل عنصر والقيمة النقدية لهذا العنصر أى ثمنه . ومن ثم يجب أن تكون

حالة التوازن هي تلك التي تتساوى فيها الإنتاجية الحدية النقدية لجميع العناصر مع أثمانها .

وتصبح بذلك معادلة التوازن كما يلي :

$$\frac{\text{الإنتاجية الحدية النقدية لعنصر أ}}{\text{ثمن عنصر أ}} = \frac{\text{أ ع ه لعنصر ب}}{\text{ثمن عنصر ب}}$$

$$\frac{\text{أ ع ه لآى عنصر}}{\text{ثمن هذا العنصر}} = ١ \text{ واحد صحيح}$$

وعليه ، فإذا ارتفع ثمن عنصر من العناصر ، فلا بد أن يقل طلب المنظم على هذا العنصر ، فيقل ما يوظفه من وحداته إلى أن يعود إلى التوازن مرة أخرى . كما أنه من الواضح أن المنتج يعلم كيف أن الزيادة في الإنتاج تؤدي إلى انخفاض في الأيراد الناشئ من بيع وحدات إضافية - خاصة إذا كان الطلب قليل المرونة ، فليست هناك جدوى بالنسبة للمنظم من استخدام وحدات جديدة من العمل إذا كان إirاده من الإنتاج الإضافي أقل مما يدفعه كأجر لهذا العامل . وبمعنى آخر لا يستفيد المنتج من توظيف عامل جديد إذا كانت الإنتاجية الحدية النقدية لهذا العامل أقل مما يدفع له من أجر . ولا بد إذن في حالة التوازن أن تتساوى الإنتاجية الحدية لكل عنصر مع الثمن الذي يتحمله المنتج نظير الحصول على خدمات تلك العناصر .

وأخيراً ، ولكي نعطي نظرية توازن المنتج صبغة قريبة من الحياة العملية نورد بعض نقط النقد والرد عليها . لقد سلمنا - بناء على استنتاجاتنا السابقة - أن ارتفاع ثمن عنصر ما يؤدي إلى تقليل الوحدات المستخدمة منه والاكتثار من العناصر الأخرى الأرخص نسبياً . وأول نقد لهذا

الاستنتاج هو أن هناك بعض الحالات لا يمكن معها تغيير نسب التآليف بين العناصر . يقال مثلاً إن لكل سيارة أجرة سائق واحد ، ولكل عامل زراعي فأس يعمل به . فإذا أضفنا سائقاً ثانياً إلى سيارة الأجرة ، أو عاملاً زراعياً ثانياً إلى الفأس الذى يستعمله زميله الأول ، فعنى ذلك أن الانتاجية الحدية ستكون صفراً ، إذ لن يجد السائق الاضافى أو العامل الزراعى الاضافى عملاً يعمل به حيث أن هناك نسبة ثابتة للتآليف بين عنصرى العمل ورأس المال فى المثالين السابقين لا يمكن تغييرها . ربما كان هذا النقد صحيحاً إلى حد ما . ولكن ألا يمكن استخدام سيارات أجرة أقل ثمناً بأن نجعل سائقين يعمل كل منهما على سيارة ثمنها ٥٠٠ جنيه بدل أن يعمل سائق واحد على سيارة ثمنها ألف جنيه^(١) . وكذا فى حالة العمال والفؤوس ، لو فرض أن ارتفع ثمن الفأس ارتفاعاً كبيراً فقد يودى هذا إلى تشغيل العمال ساعات إضافية (زيادة كمية العمل) أو تشغيل دورتين من العمال يستعملون نفس الأدوات ، فكان كل عاملين يستعملان فأساً واحداً . وبالعكس إذا ارتفع أجر العمل ارتفاعاً باهظاً بالنسبة إلى « ثمن رأس المال » ربما أدى ذلك إلى استخدام آلات الحفر أو الحرث الآتوماتيكية بدلاً من الفؤوس .

وقد يوجه نقد آخر على أساس أنه ليس من الممكن الاستغناء عن أى عدد من عناصر الإنتاج وحده فى بعض الصناعات ، فلو ارتفع أجر العامل مثلاً فى صناعة معينة فقد لا يمكن الاستغناء عن العمال ، إذ كثيراً ما نجد أن الآلة الواحدة فى الصناعة يلزم لتشغيلها بكفاية كاملة عدد محدود من العمال لا يجوز إنقاصه ولا جدوى من زيادته . فكيف نقرر أن مثل هذا

(١) يروى بعض الشاهدين أنه رأى فى اليسابان — حيث رخص الأيدي العاملة — سائقين لكل سيارة أجرة . هذا بينما نرى فى الدول المتقدمة صناعات حيث تكثر رؤوس الأموال وتقل الأيدي العاملة — نرى سيارات الأوتوموبيل ذات طابقين وفى الولايات المتحدة الأمريكية نجد أن سائق الأتوموبيل يقوم بدور المحصل (الكسارى) فى نفس الوقت .

المشروع يستغنى عن عدد من العمال إذا ارتفعت الأجور مثلاً ؟ قد يكون هذا التغيير غير عملي من الناحية الفنية . في مثل تلك الحالات ، قد يكون من الأسلم تغيير نسب التضافر بين عناصر الإنتاج تغييراً شاملاً . فلو أن الأجور ارتفعت ارتفاعاً باهظاً وكان من العسير الاستغناء عن العمال أى أن الطلب على العمل في هذا المشروع سيكون قليل المرونة ، فقد يستمر المنتج على نفس الحال مؤقتاً ، وحالماً نسمح له الفرصة بسبدال الآلات الموجودة بالآلات من نوع آخر — قد تكون أغلى ثمناً — ولكنها لا تستخدم نفس العدد من العمال . وهذا الانتقاد إذن لن يغير من الاستنتاج الذى وصلنا إليه في نظرية توازن المنتج ، وكل ما يحدث هو أن الطلب المشتق على عناصر الإنتاج (العمل في المثال السابق) سيكون عديم المرونة في بعض المراحل ، وربما لا يتأثر الطلب بارتفاع ثمن العنصر في مرحلة معينة (مثلاً المرحلة بين عشرة قروش ، ثلاثة عشر قرشاً كأجر العامل في الساعة) ، ولكن الاستمرار في ارتفاع الأجور لا بد وأن يظهر أثره ويدفع المنتج إلى تغيير نسب التآليف بين عناصر الإنتاج . ويمكننا أن نتصور أن منحنى الطلب على عنصر العمل في المثال السابق لن يكون منحنى منتظماً مثل المنحنيات التى ألفناها ، بل ستكون بعض أجزائه خطوطاً رأسية تمثل عدم المرونة في مراحل معينة^(١) .

منحنيات تساوى الإنتاج : Equal — Product Curves

سبق أن أشرنا إلى أن دالة الإنتاج تحكمها ظروف فنية وظاهرة طبيعية لا يمكن تغييرها . فهناك علاقة مادية بين الكمية المستخدمة من عناصر الإنتاج ومقدار ما تغله تلك العناصر من إنتاج . وليس في استطاعة المنظم أن يتحكم في تلك العلاقة أو يغيرها . بل أنه يسلم بها ويستقرش بنتائجها الثابتة

(١) سنعالج نظرية « الإبدال » مرة أخرى في الصفحات التالية .

التي تعطيه صورة لكمية الإنتاج بالنسبة للخدمات الإنتاجية التي يحصل عليها ، والتغير الذي يطرأ على الكميات المنتجة لو زادت أو نقصت بعض الخدمات الإنتاجية أو كلها .

فلو أن المنظم كان يستخدم عنصرين من عناصر الإنتاج مثل العمل ورأس المال (وليكن رأس المال مثلاً بآلات متجانسة) ، كان أمام هذا المنظم عدد من المجموعات أو « التوافيق » المختلفة من عناصر الإنتاج ، يمكنه استخدامها . وسنجد أن كل مجموعة من تلك المجموعات تعطيه كمية معينة من الإنتاج طبقاً للظروف الفنية السائدة التي يفترض عدم قدرة المنظم على تغييرها . يستطيع المنظم مثلاً أن يؤولف بين عنصرى العمل ورأس المال بإحدى الطرق أو « التوافيق » الآتية :

وحدة من العمل	١	وحدة من رأس المال
وحدتين من العمل	٢	وحدتين من رأس المال
وحدتين من العمل	٣	ثلاثة من رأس المال
ثلاثة من العمل	٤	وحدة واحدة من رأس المال
...
وهكذا		

سيجد المنظم أن كلا من تلك « التوافيق » تعطيه كمية معينة من الإنتاج ، وربما وجد أن بعض التوافيق المختلفة تعطيه نفس الكمية من المنتجات .
فلنتصور مشروفاً من المشاريع يؤولف بين عنصرى العمل ورأس المال بنسب مختلفة ، لنرى ما الذى يطرأ على حجم الإنتاج من تغير .
والجدول الآتى - جدول رقم (غ) يعطينا صورة لمثل هذا المشروع .

٦	١٢٥	١٧٢	٢١٣	٢٥٠	٢٨٠	٣٠٦
٥	١١٣	١٥٨	١٩٦	٢٢٨	٢٥٥	٢٨٠
٤	١٠٠	١٤٢	١٧٦	٢٠٢	٢٢٨	٢٥٠
٣	٨٦	١٢٥	١٥٣	١٧٦	١٩٦	٢١٣
٢	٧١	١٠٢	١٢٥	١٤٢	١٥٨	١٧٢
١	٥١	٧١	٨٦	١٠٠	١١٣	١٢٥
	١	٢	٣	٤	٥	٦

وحدات العمل

جدول رقم (٤) — كمية الإنتاج التي يحصل عليها منظم استخدام «توافيق» مختلفة من العمل ورأس المال

نجد في هذا الجدول أن وحدات العمل المستابعة مينة أقباً ، ووحدات رأس المال التي تتضمن معها في الإنتاج مينة رأسباً . وبالنظر إلى أي «توافيق» المختلفة المكونة من عدد وحدات العمل مع عدد من وحدات رأس المال يمكننا معرفة كمية الإنتاج التي يحصل عليها المنظم طبقاً للظروف المادية والفنية التي يسير عليها المشروع . نجد مثلاً أن :

- ٣ وحدات من العمل مع وحدتين من رأس المال تعطى إنتاج قدره ١٢٥ سلعة
- ٢ وحدتان من العمل مع ٣ من رأس المال « « « ١٢٥ «
- ٦ وحدات من العمل مع ٤ من رأس المال « « « ٢٥٠ «
- ٣ وحدات من العمل مع ٣ من رأس المال « « « ١٥٣ «

... وهكذا ...

ويتضح من هذا الجدول أيضاً أن الإنتاجية المادية لعنصر العمل

مثلاً تتناقص تدريجياً إذا كان رأس المال ثابتاً وذلك تمثيلاً مع ظاهرة:
الاتاجية المتناقصة التي سبق الإشارة إليها . فالمنظم في هذا المشروع إذا
أضاف وحدات متتالية من العمل تشترك مع وحدتين فقط من رأس المال
لحصل على الاتاج الكلي الآتي :

٧١ ١٠٢ ١٢٥ ١٤٢ ١٥٨ ١٧٢ — ومعنى ذلك أن
الاتاجية الحدية للعمل المشترك مع وحدتين من رأس المال تكون : ٧١
٣١ ٢٣ ١٧ ١٦ ١٤ في حالة استخدام وحدة ، وحدتين ،
ثلاثة ... الخ من العمل :

وقد افترضنا في هذا المشروع أن زيادة العنصرين معا تؤدي إلى زيادة
الاتاج الكلي بنفس النسبة . مضاعفة العمل ورأس المال معا تؤدي (حسب
هذا الجدول) إلى مضاعفة الاتاج الكلي — حيث يكون الاتاج ٥١
في حالة استخدام وحدة من العمل وأخرى من رأس المال ، ويصبح ١٠٢
في حالة استخدام وحدتين من العمل واثنين من رأس المال ثم يزيد إلى
ثلاثة أمثال أي ١٥٣ باستخدام ثلاثة وحدات من كل من العمل
ورأس المال . مثل هذا المشروع إذن خاضع لقانون النسب الثابتة
(Constant Returns to Scale) ، إلا أن هذا لا يتحقق في جميع
المشاريع الاتاجية ، إذ كثيراً ما نرى أن مضاعفة حجم المشروع — أي
مضاعفة جميع العناصر المستخدمة — تؤدي إلى وفورات الاتاج الكبير
ومن ثم إلى زيادة الاتاج الكلي بأكثر من الضعف . في هذه الحالة يقال عن
الاتاج إنه خاضع لقانون النسب المتزايدة (increasing returns to scale) ،
كما أنه لا يستبعد أن تكون هناك بعض المشاريع التي لا يمكن فيها مضاعفة
حجم الاتاج بمجرد مضاعفة عدد وحدات عناصر الاتاج المستخدمة . فقد
تؤدي مضاعفة حجم المشروع أحياناً إلى زيادة الاتاج الكلي بأقل من .

الضعف وفي هذه الحالة يقال إن المشروع يخضع لقانون النسب المتناقصة
(Diminishing returns to Scale).

وبالرجوع إلى الجدول السابق ، نجد أن المنظم في مثل هذا المشروع عليه أن يختار بين عدد من « التوافيق » لكي ينتج كمية معينة من السلع . وبطبيعة الحال يختار المنظم بين من تلك « التوافيق » ما يعطيه نفس الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة طبقاً للائتمان السائدة لعناصر الإنتاج . وبمعنى آخر ، أمام المنظم عدة طرق لإنتاج كمية معينة من السلع ، وعليه أن ينتخب منها تلك الطريقة التي تكلفه أقل ما يمكن بافتراض أن عناصر الإنتاج موجودة بكميات متوفرة .

لننظر أولاً إلى « المجموعات » أو « التوافيق » المختلفة التي يمكن بها المنتج إنتاج كمية معينة من السلع . نشاهد في الجدول رقم (٤) مثلاً أن المنظم في استطاعته إنتاج ١.٢٥ وحدة من السلع باستخدام أحد « التوافيق » الآتية :

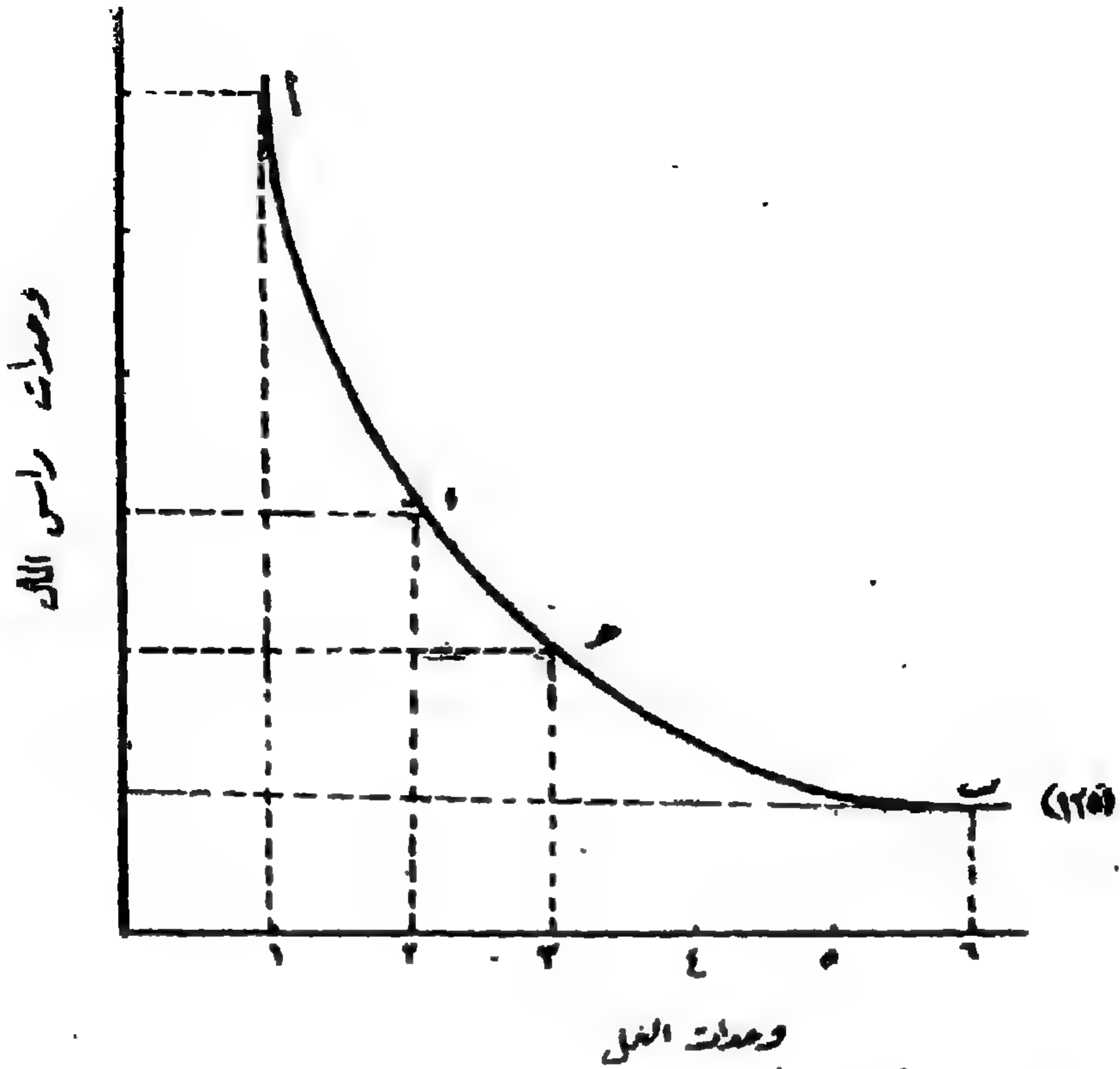
(أ) وحدة من العمل ٤ ست وحدات من رأس المال

(ب) ست وحدات من العمل ٤ وحدة واحدة من رأس المال

(ح) ثلاث وحدات من العمل ٤ وحدتين من رأس المال

(د) وحدتين من العمل ٤ ثلاث وحدات من رأس المال

ويمكننا أن نرمز رسماً بيانياً لتوضيح تلك التوافيق المختلفة التي تعطى
المنظم نفس الكمية من الإنتاج .

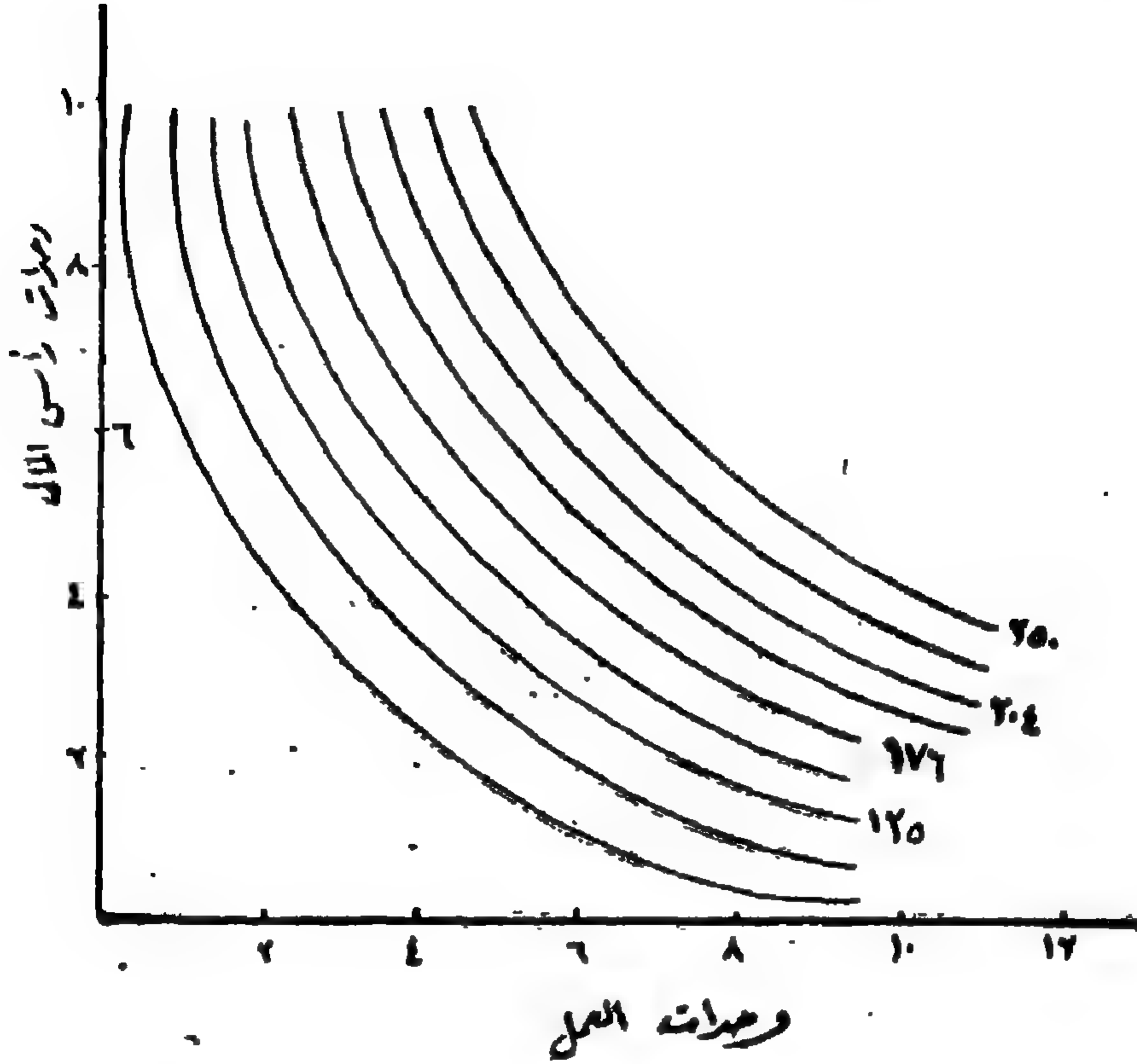


شكل رقم (٥) منحنى تساوى الإنتاج — حيث تبين أى نقطة على هذا المنحنى مثل ١ أو ٢ أو ٣ ... الخ أحد التوافق المتعددة من العمل ورأس المال التى يمكن بها إنتاج ١٢٥ وحدة من السلع

نجد فى هذا الرسم (شكل رقم ٥) أن النقاط ١ ٢ ٣ ٤ و ٥ التى تبين الطرق المختلفة أو نسب التآليف المختلفة بين عنصرى العمل ورأس المال يجمعها منحنى واحد رمزنا له بالرمز (١٢٥) دلالة على أن أى نقطة على هذا المنحنى تمثل مجموعة من عنصرى العمل ورأس المال تتضافر مع بعضها فى مشروع معين فتنتج إنتاجاً كلياً قدره ١٢٥ وحدة . ويمكننا إذاً أن نطلق على هذا المنحنى اسم منحنى تساوى الإنتاج (Equal - product Curve) .

ويمكننا بنفس الطريقة أن نرسم عدداً آخر من منحنيات تساوى الإنتاج لتبين لنا ، التوافق ، المختلفة التى يمكن للنظم أن يختار أحدها لإنتاج

كميات قدرها ١٧٦ وحدة أو ٢٠٤ أو ٢٥٠ وحدة ... الخ ... وهذه المنحنيات يبينها شكل رقم (٦) .



شكل رقم (٦) منحنيات تساوى الإنتاج التي تبين التوافق المتعددة التي بها يستطيع المنظم إنتاج كميات معينة من السلع هي ١٢٥ ، ١٧٦ ، ٢٠٤ ، الخ

وهذه المنحنيات تعطي فكرة للمنظم عما في إمكانه أن يعمل لو أنه أراد زيادة الإنتاج . فلو فرضنا أن زيادة الطلب على السلع المنتجة قد أدت إلى ارتفاع ثمنها وأن هذا كان دافعا للمنتج لزيادة إنتاجه ، فستكون أمامه طرق مختلفة للتأليف بين عدد أكبر من عناصر الإنتاج للحصول على الكميات الجديدة من السلع التي يريد إنتاجها .

واضح أن منحنيات تساوى الإنتاج تنحدر بانتظام إلى اليمين ، وأنها محدبة بالنسبة لنقطة الأصل إذ أن كل زيادة في عنصر (على المحور الأفقي) يقابلها

نقص في عنصر آخر (المحور الرأسى) حتى يحصل المنتج على نفس الكمية من الإنتاج . وواضح أيضاً أن جميع منحنيات تساوى الإنتاج ، لا تتقاطع لأنها لو تلاقت لكان هذا استدلالاً غير منطقي فلو تلاقي منحنى ١٢٥ وحدة مع منحنى ١٧٦ وحدة لكان معنى ذلك أن في استطاعة المنظم إنتاج كميات متفاوتة بنفس المجموعة من العناصر (بفرض عدم تغيير طريقة الإنتاج) وهذا مستحيل لا يقبله العقل . كما أنه ليس من الممكن أن يقطع أحد المنحنيات أى المحورين ولا أن يكون موازياً لأحدهما . ولعلنا نلاحظ تشابهاً كبيراً بين خصائص هذه المنحنيات وخصائص منحنيات السواء أو منحنيات التردد الخاصة بالمستهلك .

على المنظم الآن — بعد أن تأكد من أن أمامه طرقاً مختلفة لإنتاج كمية محددة من السلع — عليه أن ينتخب من بين هذا العدد من الطرق تلك الطريقة أو نسبة التآليف التى تكلفه أقل ما يمكن طالما أن جميع التوافق « سواء » فى طاقتها الإنتاجية . والمجموعة المثلى — أى التى ستكلفه أقل ما يمكن — يمكن الوصول إليها بمعرفة أثمان العناصر المستخدمة : فلو فرضنا فى المثال السابق أن ثمن العمل (أى الأجر اللازم دفعه خلال فترة الإنتاج) يساوى ثلاثة جنيهات ، وأن ثمن رأس المال يقدر بخمسة جنيهات ، ستكون التكلفة الاجمالية فى حالة إنتاج ١٢٥ وحدة من السلع كما يلى (الأرقام السابق ذكرها) :

عمل . رأس مال

$$\text{الطريقة ١ : } ٢٣ = (٥ \times ٦) + (٣ \times ١) \text{ جنيهاً}$$

$$\text{د : } ٢٣ = (٥ \times ١) + (٣ \times ٦)$$

$$\text{هـ : } ١٩ = (٥ \times ٢) + (٣ \times ٣)$$

$$\text{و : } ٢١ = (٥ \times ٣) + (٣ \times ٢)$$

... وهكذا

ويقين للمنظم من هذه المقارنة أنه بالنسبة للأثمان السائدة لعنصرى العمل ورأس المال ستكون النسبة المثل للتأليف بينهما لإنتاج ١٢٥ وحدة بأقل تكلفة ممكنة هي النسبة المينة في الطريقة (ح) حيث يستخدم ثلاث وحدات من العمل مع وحدتين رأس المال . ولو أن ثمن العمل تغير بالارتفاع مثلا وبقى ثمن رأس المال كما هو ، ربما أدى ذلك إلى تغير النتيجة . وربما أصبحت إحدى الطرق الأخرى هي التي تعطى أقل تكلفة . فهناك علاقة حساية إذن بين ثمن العمل و ثمن العنصر الآخر ، وقد افترضنا أن ثمن العمل ثلاثة جنيهات بينما ثمن رأس المال خمسة جنيهات وعلى أساس هذا الافتراض تكون نسبة ثمن العمل إلى نسبة ثمن رأس المال $\frac{3}{5}$. معنى ذلك أن كل وحدة من العمل ثمنها $\frac{3}{5}$ ما تكلفه الوحدة من رأس المال .

فإذا أراد المنتج إتفاق خمسة جنيهات كتكلفة إجمالية ، ففى استطاعته أن يشتري ، بتلك الجنيهات الخمسة أى مجموعة من المجموعات الآتية :

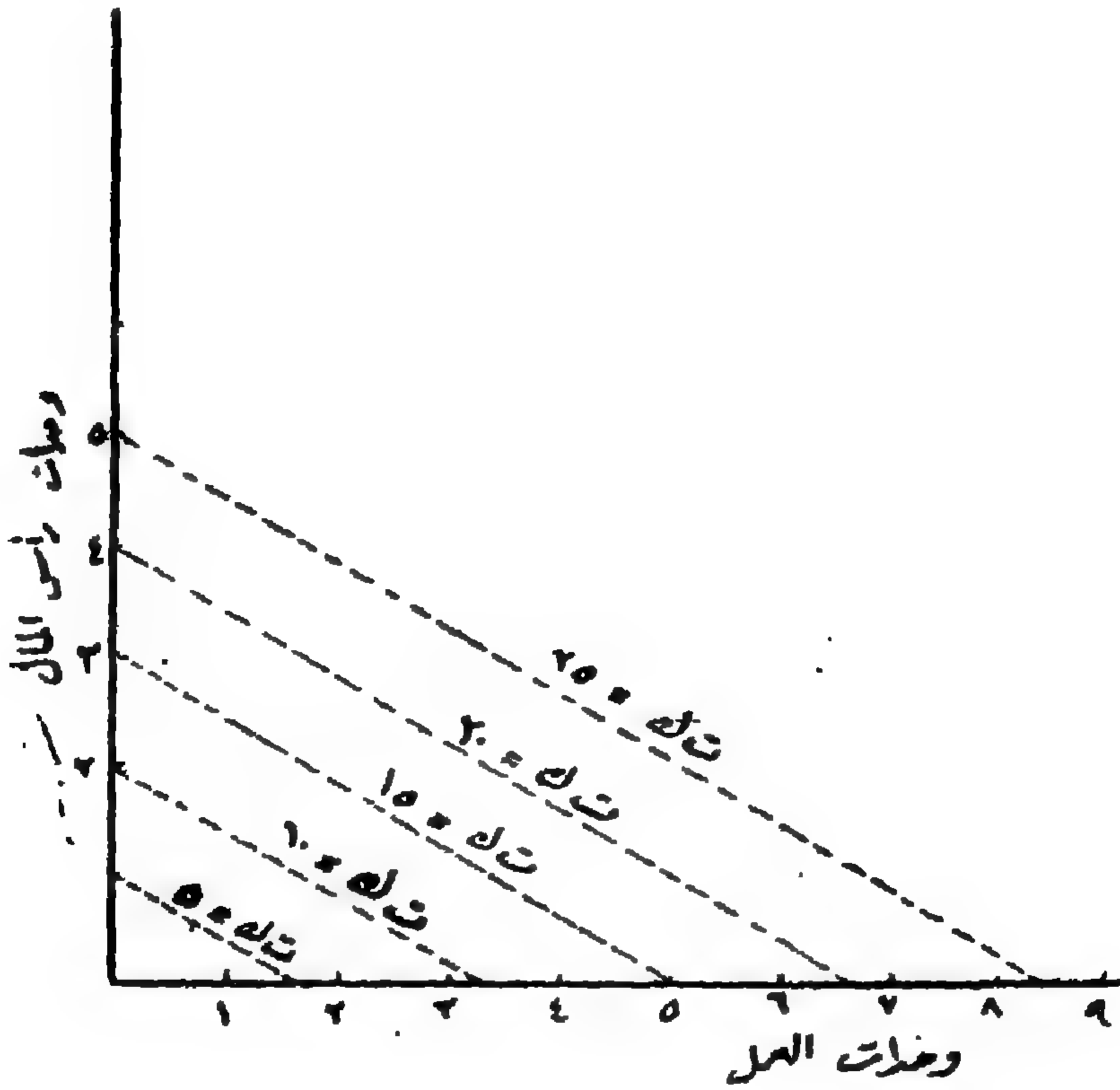
وحدة واحدة من رأس المال ١ لا شيء من العمل
 $\frac{1}{5}$ وحدة من العمل ١ لا شيء من رأس المال
 وحد من العمل ^{جنيه} (٣) ١ $\frac{3}{5}$ وحدة من رأس المال ^{جنيه} (٢)
 وهكذا

فهناك إذن عدة « توافق » من العمل ورأس المال تتكلف فى مجموعها خمسة جنيهات . وكذلك إذا أراد المنتج إتفاق عشرة جنيهات ، أمكنه أن يشتري ، أحد المجموعات الآتية :

وحدتين من رأس المال ٢ لا شيء من العمل
 $\frac{2}{5}$ وحدة من العمل ^{جنيه} (١٠) ٢ لا شيء من رأس المال
 وحدة من العمل ^{جنيه} (٣) ١ $\frac{1}{5}$ وحدة من رأس المال ^{جنيه} (٧)

وحدتين من العمل (٦) جنيه ٩ وحدة من رأس المال (٤) جنيه
ومكذا

وبذلك يمكننا حيث نعرف نسبة ثمن عنصر العمل إلى ثمن عنصر رأس المال أن نرسم خطوطاً توضح تلك العلاقة من ناحية ، وتبين في نفس الوقت المجموعات المختلفة من العنصرين التي تكلف المتظم تكلفة إجمالية



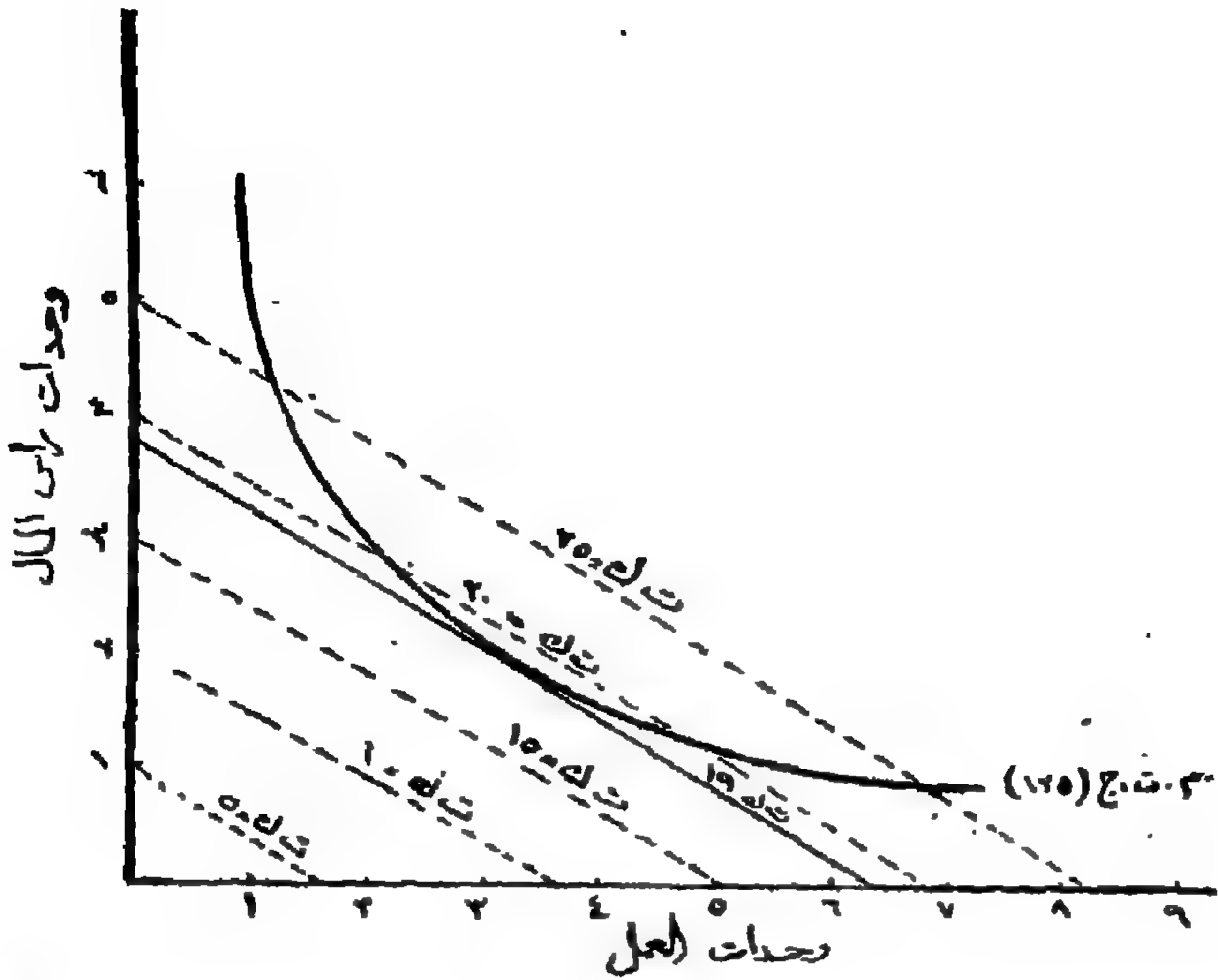
(شكل رقم (٧) . خطوط تساوي التكلفة — بين كل خط منها عدداً من «التوافق» المختلفة، من عنصرى العمل ورأس المال تكون تكلفتها الإجمالية خمسة وعشرة وخميس عشرة وعشرين جنيهاً ... الخ ... ويوضع الرمز لك الميز لكل خط مقدار التكلفة الإجمالية لكل مجموعة من العناصر تقع على هذا الخط (وهذه الخطوط هيية بخطوط اتفاق الدخل المستعملة في تحليل توازن المستهلك)

معينة . ويمكننا أن نسمى تلك الخطوط بخطوط تساوى التكلفة (Equal cost lines) . ويوضح هذه الخطوط الرسم البياني (شكل رقم ٧) ، حيث افترضنا أن ثمن العمل ثلاثة جنيهات لكل وحدة ، وأن ثمن رأس المال خمسة جنيهات لكل وحدة .

ومن الواضح أن ميل تلك الخطوط يمثل من الناحية الهندسية نسبة ثمن العمل إلى ثمن رأس المال (أى ١ : $\frac{١}{٣}$ أى ٣ : ١) ، وأن هذا الميل يتغير إذا تغيرت النسبة بين ثمنى العنصرين . فإذا كان ثمن الوحدة من كل من العمل ورأس المال ثلاثة جنيهات كانت نسبة ثمن العمل إلى ثمن رأس المال ٣ : ٣ ، وإذا كان ثمن العمل ضعف ثمن رأس المال ، تكون النسبة بين ثمنى العنصرين والتي يمثلها ميل خط تساوى التكلفة عبارة عن ٢ : ١ ... وهكذا .

وكما أن منحنيات تساوى الانتاج تشابه منحنيات السواء أو التردد في دراسة الاستهلاك ، فإن خطوط تساوى التكلفة هي الأخرى شبيهة بخطوط إنفاق الدخل التي نستعين بها لتحديد نقطة توازن المستهلك . فإن خطوط تساوى التكلفة هذه هي خطوط انفاق المنتج لقدر معين من النقود يمكنه أن يشتري به وحدات متباينة من كل من العنصرين كما وضعنا .

يمكننا الآن أن نستعين بهذه الخطوط لمعرفة نقطة « توازن المنتج » ، وذلك بأن نطبق منحنى تساوى الإنتاج (١٢٥ وحدة) المبين بشكل (٥) على الرسم الذى يبين خطوط تساوى التكاليف فى شكل (٧) . فنجد أن منحنى تساوى الإنتاج يتقاطع مع عدد خطوط تساوى التكلفة كما هو موضح بالرسم البياني التالى — شكل رقم (٨) .



شكل رقم (٨) نقطة «توازن المنتج» وهي النقطة التي يكون فيها خط تساوي التكلفة
(بتك ١٩) مماساً لمنحنى تساوي الإنتاج (١٢٥ وحدة)

في هذا الرسم نجد أن في استطاعة المنظم أن ينتج كمية من السلع قدرها ١٢٥ وحدة بتكاليف متفاوتة تبينها نقط تقاطع المنحنى مع خطوط تساوي التكاليف . ففي استطاعته أن ينتج تلك الكمية بتكلفة قدرها ٣٠ جنيهاً ، كما يمكنه إنتاج نفس الكمية بخمسة وعشرين جنيهاً ، أو بعشرين جنيهاً ... إلخ وهذا التفاوت في التكاليف راجع إلى اختلاف « التوافيق » التي يستخدمها المنظم من العنصرين حيث أن ثمن أحدهما وهو رأس المال أكبر من ثمن الآخر وهو العمل . فمن الطبيعي أن نقطة التوازن أي أن النقطة التي ينتج فيها ١٢٥ وحدة من السلع بأقل تكلفة هي النقطة التي يكون فيها خط تساوي التكلفة مماساً لمنحنى تساوي الإنتاج . وفي الرسم السابق (شكل رقم ٨) نشاهد أن هذا التوازن يتحدد عند تماس خط التكلفة ١٩ جنيه بمنحنى تساوي الإنتاج ١٢٥ وحدة . وجميع الخطوط الأخرى

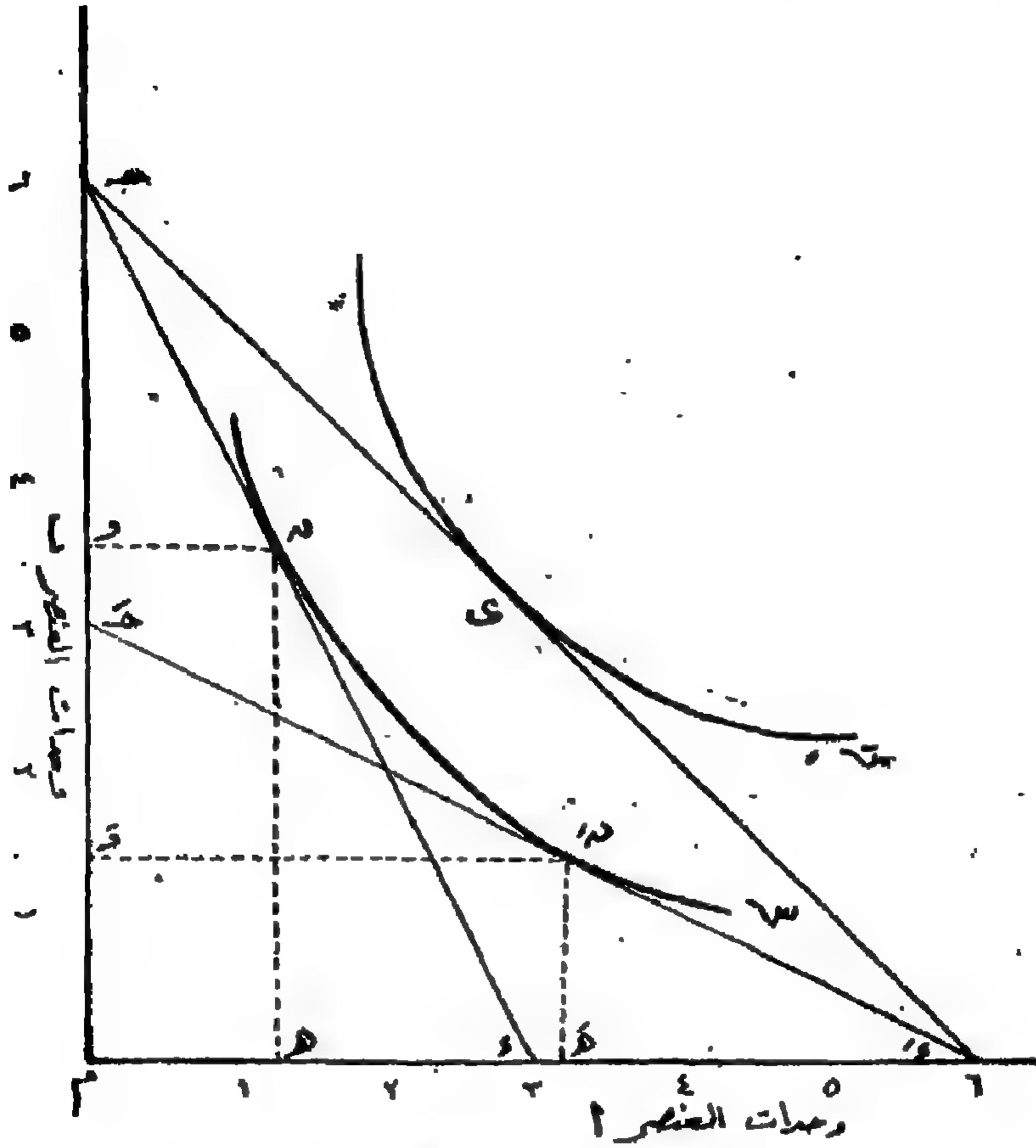
الأقل من ١٩ جنيه تمثل نفقات لا تمكن المنتج من الوصول إلى هذا المستوى من الإنتاج وقدره ١٢٥ وحدة . كما أن الخطوط الأخرى الأكبر من ١٩ جنيه تمثل نفقات على مجموعات من عناصر الإنتاج لا داعي أن تحملها المنتج طالما أن في استطاعته إنتاج نفس الكمية بتكلفة أقل .

ومعنى هذا التوازن ، أن المنظم قد وازن بين الإنتاجية الحدية لكل عنصر من عناصر الإنتاج وثمان هذا العنصر . وعلى ضوء أثمان العناصر يبدل المنتج وحدات من عنصر بوحدات من عنصر آخر حتى يصل إلى نقطة يكون فيها قد حقق التوازن بأن تكون النسبة بين الإنتاجية الحدية المادية للعنصرين مساوية للنسبة بين ثمنيهما أى تكون $\frac{\text{الإنتاجية الحدية المادية للعمل}}{\text{الإنتاجية الحدية لرأس المال}} = \frac{\text{ثمان العمل}}{\text{ثمان رأس المال}}$ وبهذا يكون المنظم قد ضمن أن آخر وحدة نقدية تنفق على عنصر من العناصر لن تعطى عائداً أكبر لو أنها أنفقت على عنصر آخر .

ويمكننا أن نسمى النسبة بين ثمنى العنصرين « بنسبة الإبدال » . ففي المثال السابق حيث كان ثمن عنصر العمل ثلاثة جنيهات وثمان رأس المال خمسة جنيهات كانت نسبة الإبدال ٥ : ٣ ، أى أن المنظم فى مثل هذا المشروع عليه أن يضحي بخمسة وحدات من العمل إذا أراد أن يبدلها بثلاثة وحدات من رأس المال . وبمعنى آخر ، إذا أراد المنظم أن يغير التآليف بين عنصرى العمل ورأس المال ، فكل وحدة يستغنى عنها من رأس المال يمكنه أن يحل محلها $\frac{٣}{٥}$ وحدة من العمل مع افتراض أنه يبقى على نفس القدر من التكلفة الكلية .

وكما قدمنا فإن التغير فى ثمن أحد العنصرين أو كلاهما لا بد وأن يغير من نقطة التوازن — أى لا بد أن يدفع المنظم إلى تغيير نسبة التآليف بين

العنصرين ، مستخدماً وحدات أكثر من العنصر الذي انخفض ثمنه نسبياً
أو وحدات أقل من العنصر الذي ارتفع ثمنه نسبياً . ويمكننا إظهار هذه
الحالة بياناً كما في شكل (٩) .



شكل (٩) . توازن المنتج في حالة تغير أثمان العناصر

نجد في هذا الشكل ان خط تساوى التكلفة (حـ و) يمثل إنفاق المنتج
لمبلغ ثلاثين جنيهاً عندما يكون ثمن الوحدة من عنصر ١ عشرة جنيهات
والوحدة من عنصر ٢ خمسة جنيهات ، وحيث تكون نقطة التوازن
هى هـ حيث يكون الخط و حـ مماساً لمنحنى تساوى الإنتاج م . أى أن
الحالة المثلى للتأليف بين عنصرى الإنتاج تكون باستخدام عدد م هـ من
عنصر ١ م ومن عنصر ٢ .

أما إذا تغيرت أثمان العناصر . وأصبح ثمن الوحدة من عنصر a خمسة جنيهات ، وثمن الوحدة من عنصر b عشرة جنيهات ، فسوف يتخذ خط إنفاق المنتج لنفس المبلغ (ثلاثين جنيهاً) الموقع $ح$ و $حيث$ يمر بمنحنى تساوى الإنتاج $س$ في النقطة $هـ$ مينا أن النسبة المثلى للتأليف بين عنصرى الإنتاج هي $م هـ$ من العنصر a و $م و$ من العنصر b . ومعنى ذلك أن ارتفاع ثمن أحد العنصرين بالنسبة للآخر قد أدى إلى استخدام وحدات أكثر من العنصر b الرخيص ، نسبياً ، ووحدات أقل من العنصر المرتفع التكلفة .

وفي نفس الرسم يمكننا بحث الحالة التى فيها يبقى ثمن أحد العنصرين كما هو ، بينما ينخفض ثمن الآخر . هنا افترضنا أن ثمن الوحدة من عنصر a لم يتغير (أى خمسة جنيهات للوحدة) بينما انخفض ثمن الوحدة من عنصر b إلى خمسة جنيهات أيضاً . حينئذ يتخذ خط إنفاق المنتج لمبلغ ثلاثين جنيهاً الموقع $ح$ ، وهذا الخط يكون مماساً لأعلى منحنى تساوى إنتاج - وهو المنحنى $س$ في النقطة $ي$. وهذا يدل على أن النسبة المثلى للتأليف بين عنصرى الإنتاج مع إنفاق المنتج لمبلغ ثلاثين جنيهاً قد تغيرت وأصبح في استطاعته إنتاج كمية أكبر (يمثلها المنحنى $س$) بنفس التكاليف بمجرد تغيير الوحدات المستخدمة من كل من العنصرين .

هذا التبديل والتغير من زيادة الطلب على عنصر انخفض ثمنه ونقص الطلب على عنصر ارتفع ثمنه يلقى لنا الضوء بصورة مبدئية على موضوع الطلب على عناصر الإنتاج . فالمنظم يستطيع أن يكون لنفسه جدولاً للطلب على الخدمات الإنتاجية من واقع الحقائق التى نستنتجها من نظرية توازن المنتج . مثل هذا الجدول قد يتخذ الشكل الآتى :

العنصر ب		العنصر أ	
الوحدات المطلوبة	التمن بالجنيهاً	الوحدات المطلوبة	التمن بالجنيهاً
• ٣ إذا كان تمن أ	•	• ٣ إذا كان تمن ب	•
أو ٤ إذا كان تمن أ ١٠		أو ٤ إذا كان تمن ب ١٠	
• ١ إذا كان تمن أ	١٠	• ١ إذا كان تمن ب	١٠
..... وهكذا وهكذا

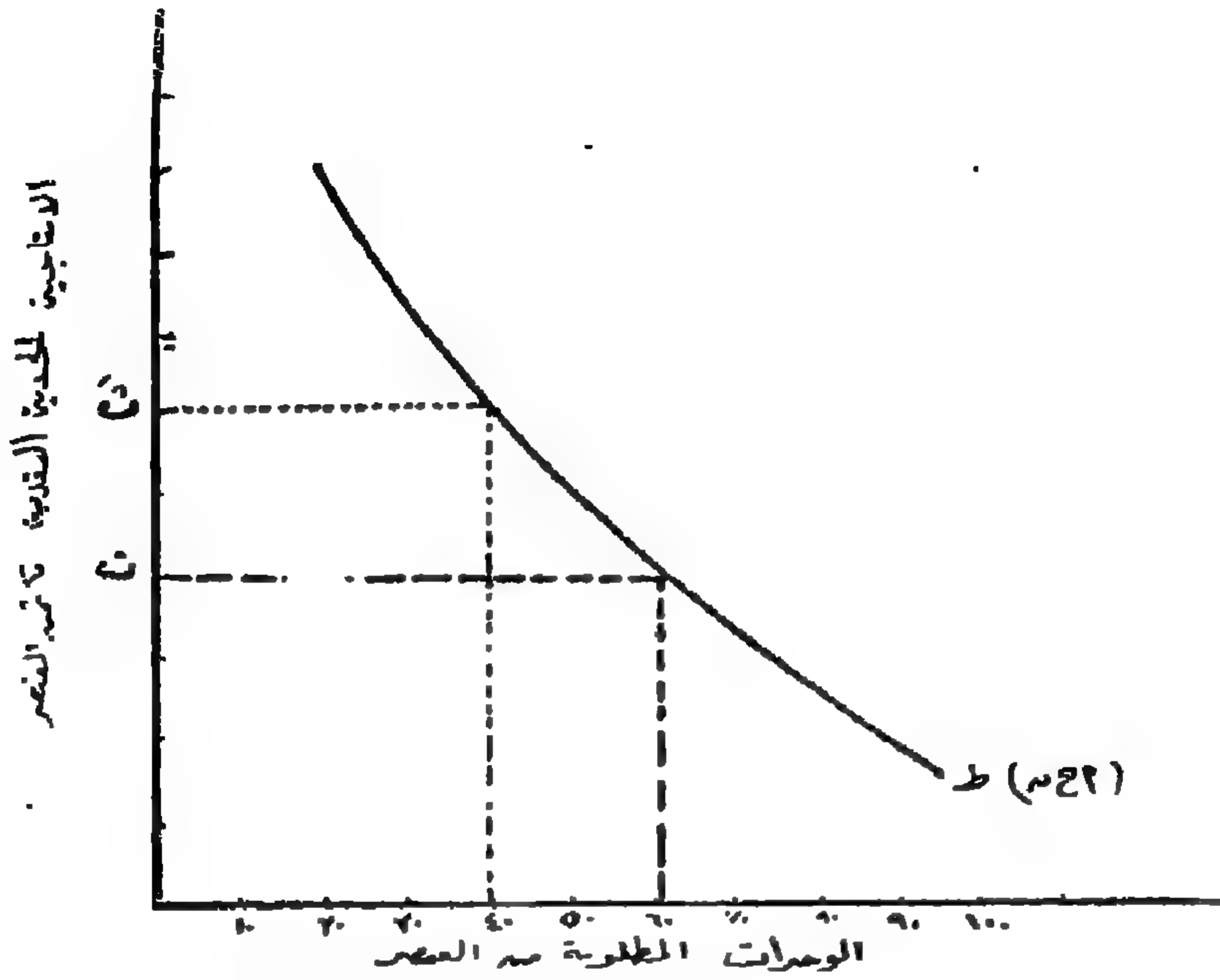
الفصل الرابع

الطلب على الخدمات الإنتاجية ومدى تأثيره بطلب السلع المنتجة — أثر المدة

في الطلب — الطلب الكلي — مرونة الطلب على الخدمات الإنتاجية

إذا حاول المشروع أن يحقق أقصى ربح ممكن ، وكان مشتريا لخدمات في ظل المنافسة الكاملة ، فإنه سيستمر في شراء وحدات من عنصر معين إلى أن يصل إلى نقطة تكون فيها الزيادة في دخله نتيجة لتوظيف وحدة جديدة من هذا العنصر مساوية لثمنه . ومعنى هذا أن عدد الوحدات التي يشتريها ، المشروع من عنصر معين تتوقف على نقطة التوازن حيث تكون الإنتاجية الحدية النقدية للعنصر مساوية لثمنه . ويمكننا تمثيل هذه الظاهرة بيانياً كما هو موضح في الشكل رقم (١٠) ، حيث تقاس الوحدات المطلوبة من عنصر معين على المحور الأفقي ، وثنى الوحدة من هذا العنصر على المحور الرأسى . وقد رمزنا إلى منحنى طلب المشروع على خدمات هذا العنصر بالرمز ط ، والمنحنى هو في الواقع منحنى الإنتاجية الحدية النقدية للعنصر .

فإذا كان ثمن الوحدة من العنصر (وليكن الأجر مثلاً) في المستوى (ت) ، تحدد مقدار طلب المشروع على هذا العنصر بمقدار ٦٠ وحدة . وإذا ارتفع ثمن الوحدة من العنصر إلى (ت') ، يقل طلب المشروع على خدمات هذا العنصر لأن المنظم يوازن بين ثمن العنصر (بعد ارتفاعه) والإنتاجية الحدية النقدية لهذا العنصر . ويتبين من الرسم أن عدد وحدات العنصر المطلوبة — في حالة الثمن المرتفع — هو ٤ وحدة فقط . ومن الواضح أن المنظم إذا استخدم أكثر من هذا العدد من الوحدات فستكون



شكل رقم (١٠) : يوظف المشروع وحدات ال من عنصر ما إذا ارتفع ثمن هذا العنصر

الزيادة في إيراده الناشئة عن توظيف وحدة جديدة من العنصر أقل مما يدفعه للحصول على خدمات تلك الوحدة من العنصر . معنى ذلك أن كل وحدة إضافية بعد الأربعين ، تكلفه أكثر من إنتاجها الحدية النقدية ، مما يؤدي إلى نقص في أرباح المشروع الإجمالية .

ويجدر الإشارة هنا إلى أن المنحنى (ا ع هـ) في الشكل رقم (١٠) هو منحنى طلب المشروع على عنصر من عناصر الإنتاج في المدة القصيرة وبشرط أن تبقى عناصر الإنتاج الأخرى ثابتة . وكما سبق أن أوضحنا ، لا يشترط أن تبقى العناصر الأخرى ثابتة في المدة الطويلة ، لأن المنتج — إذا كان لديه الوقت الكافي والفرصة الكافية — ربما غير نسب التآليف بين عناصر الإنتاج جميعها ، أي ربما غير طريقة الإنتاج وحجم المشروع . وإذا طبقنا المثال السابق على الناحية العملية أمكننا تفسير تلك الظاهرة بصورة أوضح .

لنفرض أن المشروع الوارد في المثال هو مشروع تجارى استأجر مبنى بإيجار معين واشترى كمية من البضائع . فالمنظم في هذا المشروع يدرس مستوى الأجور ويعين على أساسه عدد اللازمين للمنشأة من بائعين وخدم وكتبة وفنيين ... الخ . ولنفرض أن المنظم حدد عدد العمال اللازمين في حالة ما يكون متوسط الأجور والمهايا مبينا بالمستوى (ب) سيكون عدد وحدات العمل المستخدمة (من بين عمال وموظفين) ستين عاملا . وسيعمل المشروع على أساس هذا المستوى ب من الأجور ، فينظم ساعات وحجم البضاعة بمخازنه وعدد الأقسام في المنشأة إلى غير ذلك من الاعتبارات طالما أن مستوى الأجور يبقى كما هو ، إذ أن المنظم في هذا المشروع سيقارن دائماً بين حالة السوق (الإنتاجية الحدية التقدية) وتكاليف الأجور .

أما إذا ارتفع مستوى الأجور إلى (ب) لأي سبب من الأسباب^(١) ، فلابد أن المشروع يستغنى عن عدد من عماله وموظفيه في أقرب فرصة ممكنة وإلا استمر في تحمل خسارة . وربما أدى ذلك إلى تحميل العمال والموظفين الباقين في المنشأة أعمالاً أكثر من تلك التي كانوا يقومون بها من قبل (كأن يكلف بعض موظفي قسم السكرتارية بالقيام بأعمال المحاسبة أيضاً ، أو أن يكلف بائعو قسم المنسوجات ببيع البضائع في أقسام أخرى بعد الاستغناء عن بعض موظفيها ... وهكذا) .

ولكن تلك الحالة لا تمثل التوازن التام للمشروع ، وعلى المنظم أن يبحث عن النسبة المثلى للتأليف بين عناصر الإنتاج (رأس المال والعمل مثلاً) بعد أن أدى ارتفاع الأجور إلى تغير في حالة التوازن . قد يرى المشروع أن في استطاعته أن يدخل بعض التغيرات باستعمال نسبة أكبر من رأس المال . قد يستغنى مثلاً عن جميع عمال المصاعد ويجهزها بأجهزة

(١) كأن ينشأ مصنع جديد ضخم في المنطقة فيجذب إليه العمال من مختلف المنشآت الأخرى . فتزداد الأجور نتيجة لزيادة الطلب على العمال بمختلف أنواع وظائفهم .

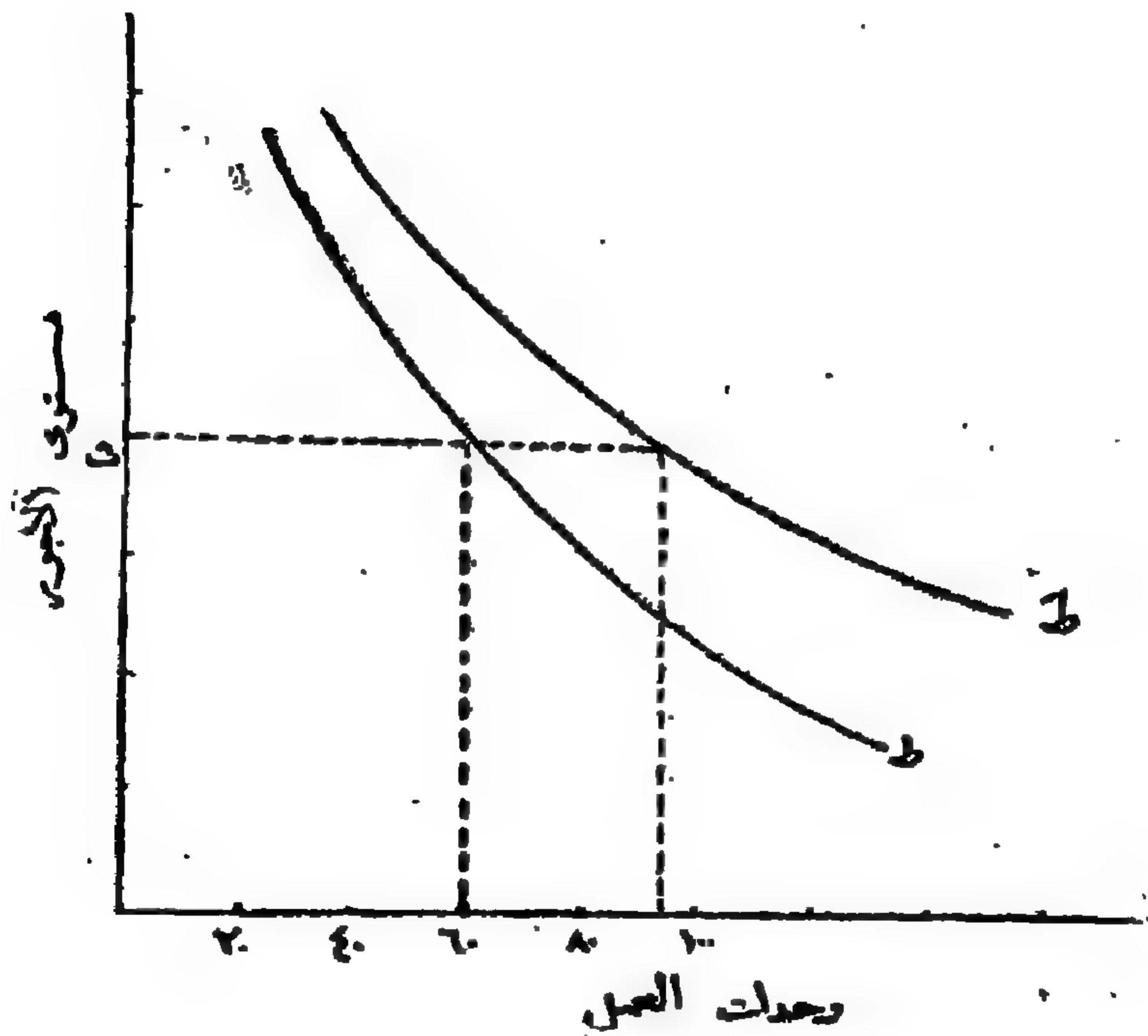
اوتوماتيكية يسهل على العملاء إستخدامها دون حاجة إلى عامل في كل مصنع .
وقد يستغنى المشروع عن بعض الأقسام بأكملها ، وعادة تكون أول
الاضحايا تلك الأقسام التي تكون أرباحها قليلة . وربما غير المشروع من
مواعيد العمل فيبدأ ساعة متأخرا في الصباح ويغلق ساعة مبكراً في المساء .
حتى يقلل بذلك ما يتحمله من أجور عمال إذا كان يسير على نظام الأجر
بالساعة . وإذا استمر الحال مدة من الزمن ربما وجد المنظم فرصة
لاستئجار مبنى أصغر ينفي حاجته بعد الاستغناء عن بعض الأقسام ، وفي
نفس الوقت يكلفه أقل من المبنى الذي يشغله . وإذا تم له ذلك فمن الجائز
أنه سيستغنى عن عدد آخر من الموظفين والعمال ، مما قد يؤدي إلى نقص
في العمالة بالنسبة لهذا المشروع إلى أقل من ٤٠ وحدة كما كان مقدراً في الشكل
رقم (١٠) . وهذا يدل على أن :

الطلب على عنصر من عناصر الإنتاج يكون أكثر مرونة في المدة
الطويلة وأقل مرونة في المدة القصيرة .

وهذا الاستنتاج لا يقتصر على العمل فقط وإنما ينطبق بالنسبة للطلب
على جميع الخدمات الإنتاجية على اختلاف أنواعها . وحيث أن التغيير
في ثمن أى عنصر من العناصر سيؤدي إلى تغير في عدد الوحدات المستخدمة
من هذا العنصر ، فمن المحتمل أن يكون لهذا التغير أثر على عدد الوحدات
المستخدمة من العناصر الأخرى . لنفرض مثلاً أن إيجارات المباني قد
انخفضت نسبياً ولنرى ماذا يحتمل أن يحدث في المشروع التجارى الذى
اتخذناه مثالا في التحليل السابق .

لنفرض أن المشروع يستأجر مبنى بإيجار شهري قدره مائة جنيه في شارع
جانبي في طرف من أطراف المدينة ، وأنه يستخدم في المنشأة ستين عاملاً
وموظفاً في حالة ما يكون مستوى الأجور (ب) فإذا كان في استطاعة
المنظم أن ينتقل إلى شارع رئيسي في وسط المدينة حيث يستأجر بنفس الإيجار

محلا ضحيا به ، تكيف الهواء ، ، فإنه سيفعل ذلك دون تردد . هذا التغيير في أسلوب الإنتاج ، سيرفع من الانتاجية الحدية النقدية للعمال والموظفين ، أى سيغير من موقع منحنى طلب المشروع على العمل - سيزيد الطلب على العمل . إذن رغم ثبات مستوى الأجور ، وذلك لحدوث تغير في إيجارات المباني . ويوضح هذه الحالة الرسم البياني التالى شكل رقم (١١) ، حيث يقاس عدد العمال (والموظفين) المستخدمين على المحور الأفقى ، ومستوى الأجور على المحور الرأسى .



شكل رقم (١١) . يتغير الطلب على العمل بالزيادة إذا زادت نسبة رأس المال المستخدمة في المشروع

نجد في هذا الرسم أن المشروع يستخدم ستين عاملا في حالة ما يكون الأجر فى المستوى ٢ ، وذلك لأن منحنى الطلب على العمل يتوقف على

الاتاجية الحدية النقدية للعمل وهي مينة بالمنحنى (ط). أما إذا تغيرت ظروف الاتاج بانتهال المنشأة إلى مبنى ضخم فى منطقة عامرة فستزىء حتما الاتاجية الحدية النقدية للعمل ومعنى ذلك إنتقال منحنى الطلب على العمل (تمثله الإتاجية الحدية الجديدة) إلى اليمين . نجد إذن أن المنحنى الجديد للطلب على العمل أصبح (ط') ، وكما يبدو فى شكل (١١) يوظف المشروع عدداً أكبر من العمال رغم ثبات الأجور . ويصبح عدد العمال المستخدمين فى المشروع فى ظروفه الجديدة ٩٢ عاملاً . ويمكننا أن تصور نفس الحالة إذا فرضنا أو مشروعاً صناعياً إستبدل العدد والآلات التى إستخدامها عماله بعدد وآلات من طراز حديث ، فزىء بذلك كفاية العامل الإتاجية ، أى زىء تبعاً لذلك الاتاجية الحدية النقدية ، فىقبل المنظم على توظيف عدد أكبر من العمال .

الطلب الكلى على الخدمات الإنتاجية :

عرفنا كيف يتحدد طلب المشروع على الخدمات الإنتاجية وعلينا الآن أن نفرر علاقة ذلك الطلب « الفردى » بالطلب الكلى على الخدمات الإنتاجية فى السوق . لقد شاهدنا فى حالة السلع الاستهلاكية ، أن الطلب الكلى هو عبارة عن مجموع طلب المستهلكين ، وكذلك الطلب الكلى على الخدمات الإنتاجية هو عبارة عن طلب جميع المشاريع لتلك الخدمات . فالطلب الكلى على العمل مثلاً ، هو عبارة عن « مجموع ، منحنيات الإنتاجية الحدية النقدية للعمل فى جميع المشاريع .

وهنا تظهر أمامنا صعوبة عملية . إنتاجين نستخرج منحنى الإنتاجية الحدية النقدية لأى مشروع يعمل فى ظروف المنافسة ، نفترض ثبات ثمن المنتجات فى السوق . وبهذا الافتراض نبنى إستنتاجاً يقول إن إنخفاض ثمن عنصر من العناصر يؤدى إلى توظيف المشروع الواحد لوحدات أكبر من

هذا العنصر ، فيزيد بذلك إنتاجه باعتبار أنه يبيع الإنتاج الإضافي بنفس الثمن السائد (حيث أنه من شروط المنافسة الكاملة أن المشروع الواحد لا يؤثر إنتاجه زاد أو نقص على الثمن السائد في السوق) . قد يكون هذا صحيحاً ، ولكن ماذا يحدث لو أن جميع المشاريع اتبعت نفس السياسة فزادت من إنتاجها وزادت من توظيفها للعمال إذا انخفضت أجورهم ؟

معنى هذا زيادة كبيرة في طلب المشاريع (في نوع معين من الصناعة) على العمال ومعناه كذلك زيادة كبيرة في الكميات المعروضة من السلعة المنتجة في السوق نتيجة توسع جميع المشاريع في إنتاجها . فمن ناحية قد يؤدي الإقبال الشديد على العمال (نتيجة انخفاض أجورهم) إلى ارتفاع في الأجور مرة أخرى ، ومن ناحية ثانية يؤدي التوسع في الإنتاج من جانب جميع المشاريع إلى زيادة في الكمية المعروضة في الأسواق من تلك السلعة ، وبالتالي إلى انخفاض ثمنها . وانخفاض الثمن يؤدي إلى انخفاض الإنتاجية الحدية النقدية ، وهذا يؤدي بالتالي إلى الاستغناء عن بعض العمال وعليه فيجب أن تراعى النواحي العملية لاستنتاجاتنا السابقة ، كما يجب أن تتحقق من مدى مرونة الطلب على السلع المنتجة ، ومرونة طلب المشاريع على العناصر ، وكذلك مرونة إبدال العناصر بغيرها ، ومرونة عرض الخدمات الإنتاجية المختلفة ، وتأثر العناصر ببعضها ومقدار تلازمها في الإنتاج أى الطلب بالنسبة للمشاريع^(١) .

ولا يخفى أن حالة الطلب الكلي على نوع معين من الخدمات الإنتاجية ، تتوقف على الكمية الموجودة من العناصر الأخرى اللازمة للإنتاج ، تماماً كما تتوقف الإنتاجية الحدية لعنصر في مشروع واحد على كمية العناصر الأخرى المستخدمة معه في نفس المشروع . فالطلب على عنصر معين يكون كبيراً إذا وجدت العناصر الأخرى اللازمة للإنتاج بكميات متوفرة في الدولة

(١) سنوضح هذه الاعتبارات فيما بعد .

أو المجتمع أو النظام الاقتصادي . ويمكننا أن نضع هذا القول في صورة أخرى بقولنا إن إنتاجية العنصر تزداد إذا توافرت العناصر الأخرى المستخدمة معه . ويتضح هذا جلياً إذا ما قارنا مناطق متباينة من حيث التقدم الصناعي أو الرأسمالي . نجد مثلاً أن ، إنتاجية ، العامل الأمريكي أكبر من إنتاجية العامل في دولة شرقية وما ذلك إلا لأن متوسط كمية رأس المال التي تخص كل عامل في أمريكا أكبر بكثير من نصيب العامل من المعدات الرأسمالية في الدول الشرقية . وسبب هذا التفوق المستمر — بل والمزائد — في إنتاجية العامل الأمريكي هو التنمية المستمرة في رؤوس الأموال الأمريكية ، أي تزايد الاستثمار الصافي ، مما يؤدي إلى تنمية رأس المال القومي .

خلاصة القول إذن : أن الطلب الكلي على عنصر معين يكون كبيراً كلما توفرت كميات العناصر الأخرى المتضافرة معه في الإنتاج .

مرونة الطلب على الخدمات الإنتاجية :

هناك عوامل معروفة تؤثر في درجة مرونة الطلب على السلع الاستهلاكية ومن هذه العوامل :

- ١ — وجود السلع البديلة (يجعل الطلب على السلعة مرناً) .
- ٢ — أهمية السلعة بالنسبة للمستهلك — كإلية أو ضرورة ، بما يجعل الطلب على السلع الكإلية مرناً ، وغير مرناً بالنسبة للسلع الضرورية . وللعادات المتأصلة في الأفراد دخل كبير في تحديد أهمية أو كإلية السلعة .
- ٣ — نسبة ما ينفق من ميزانية المستهلك على السلعة . فلو كانت نسبة ما ينفقه المستهلك من دخله على السلعة قليلة كان الطلب عليها غير مرناً ، كما هو الحال بالنسبة للطلب على الملح

او الكبريت حيث لا تؤدي مضاعفة الثمن (وهو بضعة ملاليم) إلى تغير كبير في الطلب الكلي للمستهلكين .

٤ - بعض السلع متلازمة في الطلب ، فتوقف مرونة طلب أحدهما على مرونة طلب الأخرى وتأثر بهما . مرونة الطلب على أربطة الأحذية متوقفة إلى حد كبير على مرونة الطلب على الأحذية نفسها .

تلك هي بعض العوامل التي لا بد أن مرت على القارئ في دراسته لمرونة الطلب على السلع الاستهلاكية . أما بالنسبة لمرونة الطلب على الخدمات الإنتاجية ، فلا شك أن هناك أيضاً عوامل تؤثر في تلك المرونة ، وسنرى أنها شبيهة إلى حد ما بالاستنتاجات التي ذكرت أعلاه فيما يختص بمرونة الطلب على السلع الاستهلاكية .

أولاً : مرونة الأجور

إذا كان للعنصر المستخدم في الإنتاج عناصر بديلة أكثر كفاية وأرخص ثمناً وأسهل متاعاً ، فلا شك أن الطلب على هذا العنصر سيكون غاية في المرونة . فإذا كان من السهل إحلال الآلات محل العمال في صناعة معينة دون زيادة في التكاليف ، أو كان العكس ، فسيكون الطلب على العمل مرناً . وأي ارتفاع في أجور العمال مثلاً ، سيجعل المنظمين يقبلون على استخدام الآلات بدلاً من العمال . وأي انخفاض في الأجور سيؤدي بالعكس إلى إحلال العمال محل الآلات . في هذه الحالة - أو هذا النوع من الصناعة - سيؤدي ارتفاع الأجور إلى زيادة في عدد العمال العاطلين ، بينما يؤدي انخفاض الأجور إلى زيادة في العمالة . أما إذا لم يكن من السهل إبدال عنصر بآخر في صناعة ما ، أي كان من المستحيل

الاستغناء عن العمال مثلاً ، فسيكون الطلب على العمل في تلك الصناعة قليل المرونة^(١) ، ولن تتأثر العمالة بارتفاع أو انخفاض الأجور إلا بقدر الزيادة أو النقص في الكميات المنتجة من السلع .

ففي صناعة رصف الطرق أو حفر الترع والمصارف ، نجد أن الطلب على العمل يميل إلى المرونة ، إذ أن أى ارتفاع في أجور عمال الحفر والرصف سيؤدي إلى استعمال المعدات الآلية التي تقوم بنفس المهمة وربما بكفاية زائدة . وعلى العكس من ذلك ، نجد أن الطلب على عمال النقش الزخرفي الدقيق في صناعة الأثاث أو الزخرفة الداخلية في المنازل يكون عديم المرونة حيث يصعب إبدال خدمات هؤلاء العمال بأي عنصر آخر .

ولعلنا نلاحظ أن التقدم في العصر الحديث يغير من مرونة الطلب على فئات معينة من العمال . فمثلاً شاهدنا في مصر في السنين الأخيرة كيف أصبح الطلب على « النقاشين »^(٢) قد أصبح أكثر مرونة عما كان منذ سنوات وذلك لسهولة استعمال آلات رش الطلاء التي تؤدي نفس العملية بسهولة ونتيجة أكثر دقة ورونقاً . كذلك نشاهد أن الطلب على جماعي القطن قد أصبح أقل مرونة بعد اختراع آلات جمع القطن الحديثة والتي يسهل استعمالها في المشاريع الكبيرة^(٣) دون زيادة نسبية في التكاليف . وخلاصة القول هي :

يكون الطلب على عنصر ما أكثر مرونة كلما كان من السهل إبداله بعناصر أخرى دون أن يتأثر المستوى الفني للانتاج.

(١) مع ملاحظة ما سبق أن أوردناه عن الأمد القصير والأمد الطويل .

(٢) العمال الذين يقومون بطلاء الجدران في صناعة البناء .

(٣) ربما لم تكن هذه الآلات مألوفة في مصر نظراً لرخس الأيدي العاملة في الريف ونظراً لصغر الوحدات الزراعية التي تزرع القطن .

وعلى العكس يكون الطلب أقل مرونة إذا كان من الصعب
إحلال عناصر أخرى محله .

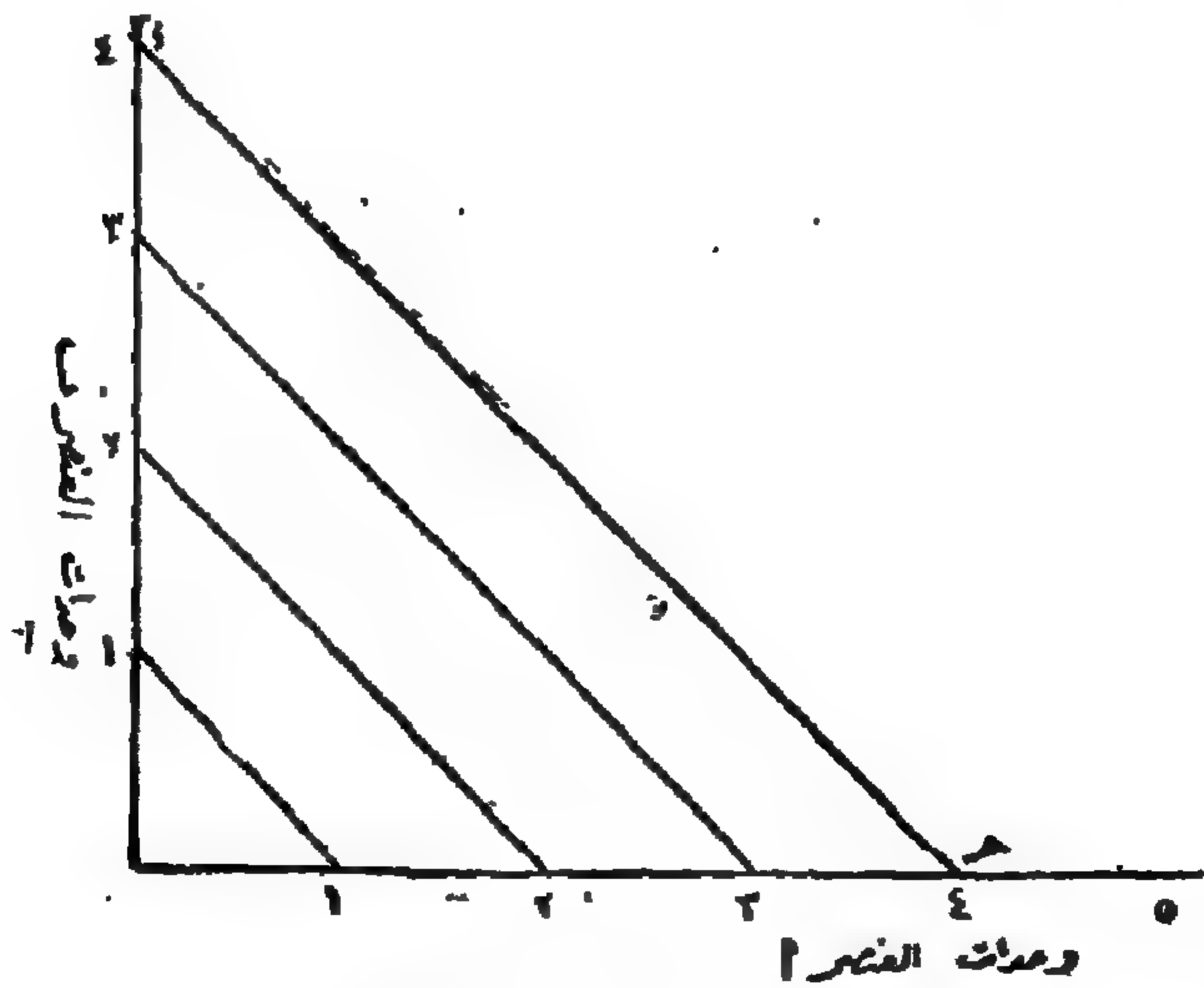
وبصورة عامة يمكننا أن نفرق بين ثلاث حالات للإحلال بين عناصر
الإنتاج ، وهذه الحالات هي :

١ — تمام الإبدال .

٢ — تكامل العناصر — أى استحالة الإبدال .

٣ — الإبدال غير الكامل .

فالحالة الأولى هي تلك التي لا يجد المنظم فيها فرقاً في النتيجة النهائية بين
استعمال عنصر معين أو إبداله بآخر ، فسواء استعمل هذا العنصر
أو ذاك بفرض أن كليهما يؤدي نفس الدور في العملية الإنتاجية . مثل هذه
الحالة يمكن إيضاحها بيانياً كما يلي :

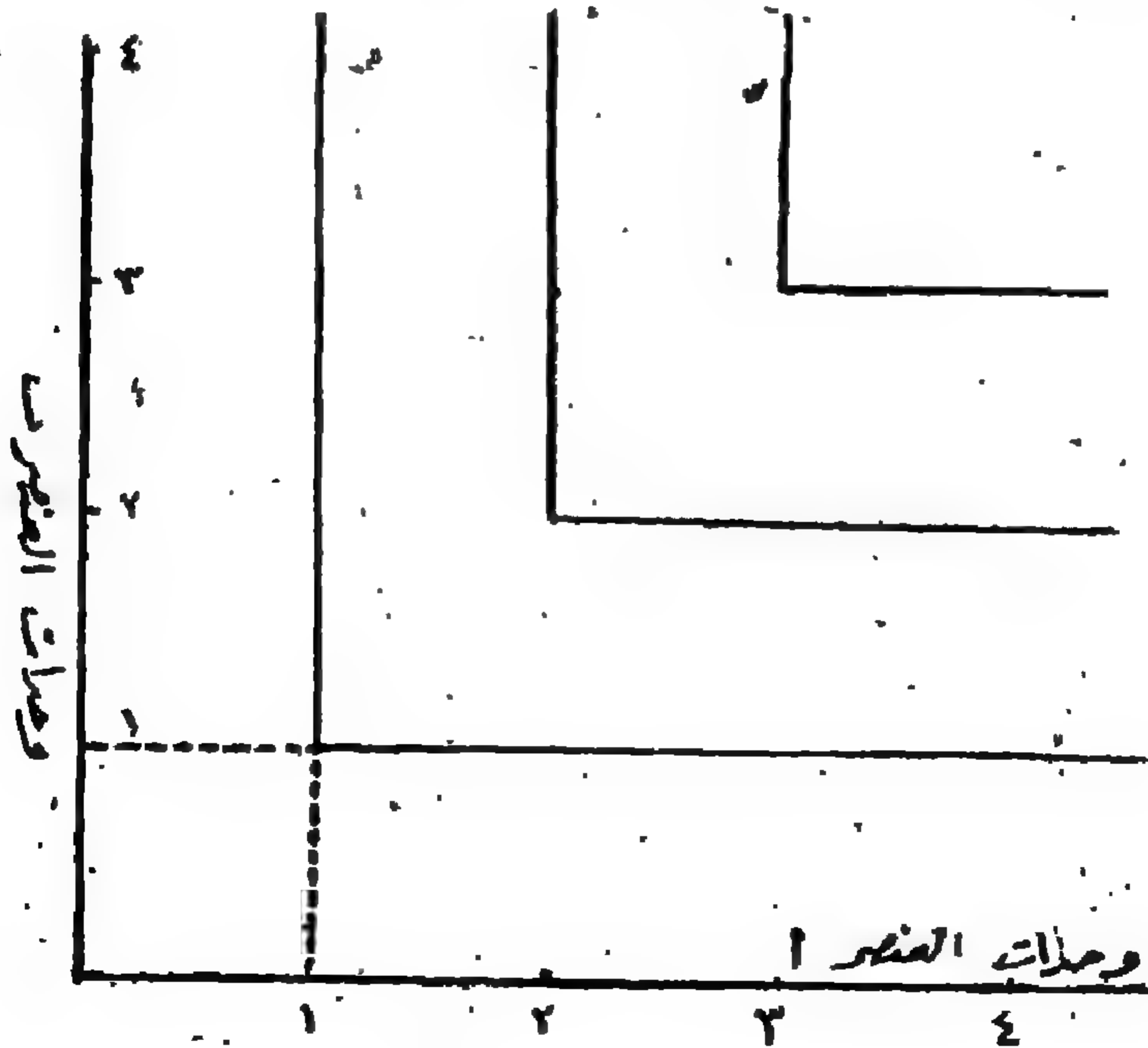


شكل (١٢) . عنصران متماثلان بالإبدال

في هذا الرسم (شكل ١٢) لا يجد المنظم فرقاً بين استخدام ٤ وحدات
من عنصر أ ولا شيء من عنصر ب ، أو وحدتين من كل منهما ، أو وحدة
واحدة من عنصر أ وثلاثة من عنصر ب على خط الإنتاج حـ د) ، وذلك

لأن كل وحدة من العنصر أضيف إلى الناتج الكلي نفس الكمية التي تضيفها وحدة من العنصر ب . مثل هذه الحالة قد توجد في مشروع زراعي يفاضل بين نوعين من السماد ، أو مشروع بناء يفاضل فيه المقاول بين نوعين من الطوب ، أو مشروع صناعي لا يختلف فيه إنتاج الآلة عن الإنتاج اليدوي للعامل الماهر .

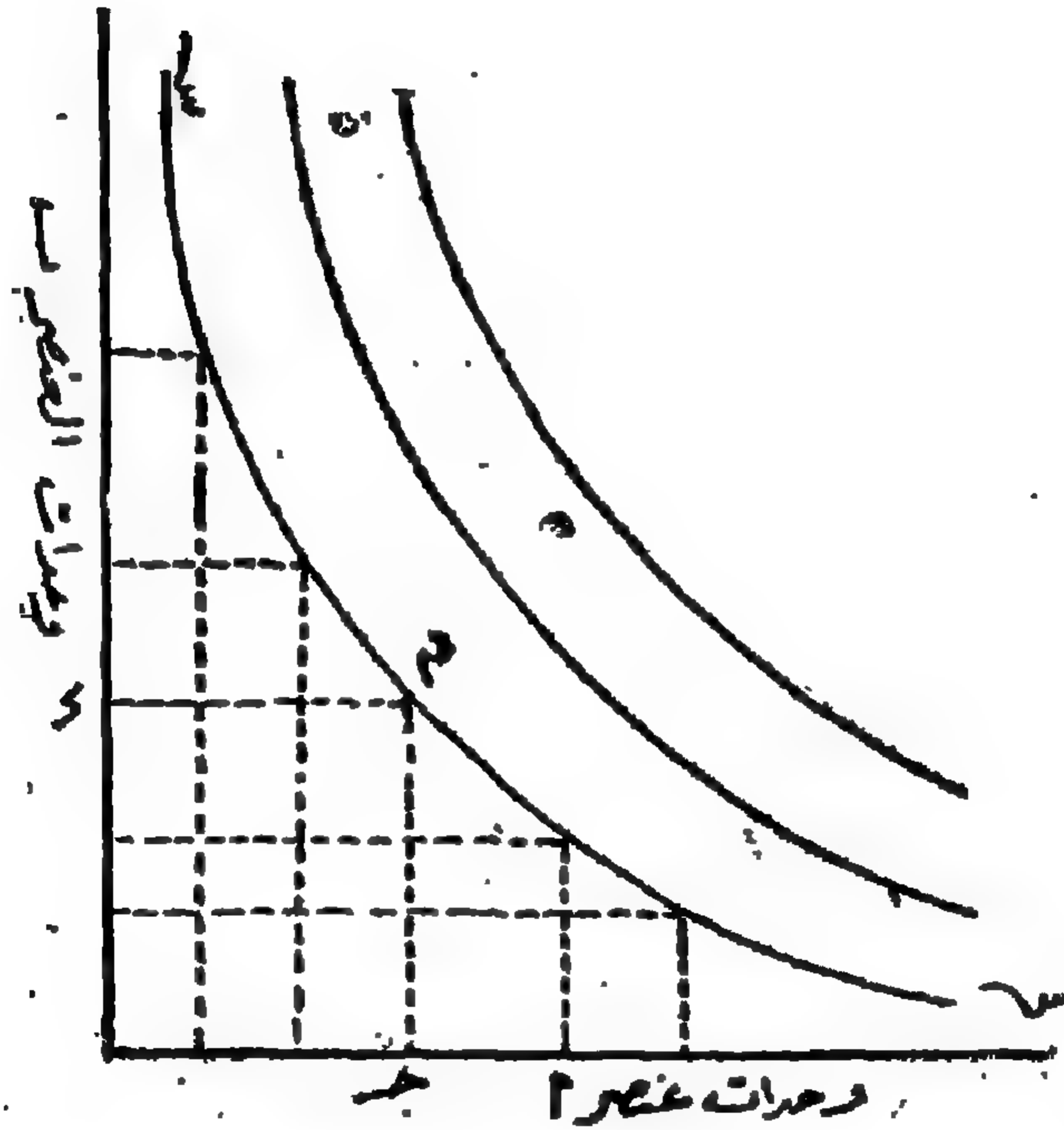
أما بالنسبة للعناصر المتكاملة (ويظهرها بياناً الشكل رقم ١٣) فقد تحدث مثلاً في مشروع زراعي يستخدم العمال والفؤوس . هنا نجد أن الفأس والعمل يكمل منهما الآخر . فالعامل المزود بفأس يضيف كمية معينة إلى الناتج الكلي ، وليست هناك جدوى من إضافة فؤوس أخرى إلى العامل الواحد ، ولا من إضافة وحدات من العمل إلى الفأس الواحد . كذلك قد تحدث هذه الحالة في المشروع الذي يستخدم الآلات الكاتبة والكتبة ، وبلاحظ هنا أننا استبعدنا فكرة الوحدات التي يحتفظ بها المنتج على سبيل



شكل (١٣) : عنصران متكاملان

الاحتياط ، كما استبعدنا فكرة استخدام وحدتين من العمل تعمل كل منهما لفترة معينة على نفس الوحدة من رأس المال — كأن يعمل العمال الزراعيون أو الكتبة في المكتب نوبتين (ورديتين) مستخدمين نفس القاس أو نفس الآلة الكاتبة .

وأما عن العناصر غير كاملة الإبدال ، فيمكن وصفها بأنها مزيج من التكامل وتماثل الإبدال ، وتمثل هذه الحالة بالمنحنيات الموضحة في شكل (١٤) .



شكل (١٤) : عناصر غير كاملة الإبدال

فإذا افترضنا أن نقطة التوازن على منحنى تساوى الإنتاج (س س) هي النقطة ن ، فإن المنظم في هذه الحالة يستخدم م ح من وحدات العنصر ١ م و من وحدات العنصر ٢ . وإذا قلل من استخدامه لوحدات العنصر ٢ بمقدار وحدة واحدة مثلاً فعليه أن يعوضها بوحدين من العنصر ١ .

وعلى العكس من ذلك ، إذا أراد المنظم أن يستغنى عن وحدة من
العنصر ا ، فعليه أن يعوضها بوحدات أكثر من العنصر ب إذا هو أراد
أن يبقى على نفس الكمية من الإنتاج التي يمثلها المنحني س س . معنى ذلك
أن المشروع كلما كان قريباً من نقطة التوازن في التآليف بين عنصرين
من عناصر الإنتاج ، كلما كان الإبدال أكثر سهولة . أما إذا ابتعد عن
نقطة التوازن فسيجد أنه لا بد أن يعوض الوحدة من العنصر النادر نسبياً
بوحدات أكثر من العنصر المتوافر ، وهذا لا شك يطابق المنطق والواقع .
إذ أن عناصر الإنتاج تعمل كما سبق القول متضافرة وإذا زادت وحدات
عنصر ما على حساب العناصر الأخرى قلت إنتاجية الحدية ، ولا بد إذن
من استخدام وحدات عديدة منه للبقاء على مستوى معين من الإنتاج .

ثانياً : تأثير المرونة بنوع السلعة :

سنعرض هنا مرة أخرى لعلاقة الطلب « المشتق » بالطلب الأصلي .
فطلب المشروع على الخدمات الإنتاجية اللازمة لإنتاج سلعة معينة مشتق
من طلب المستهلكين على تلك السلعة . وعليه ، تكون مرونة الطلب
على عنصر معين متوقفة على مرونة الطلب على السلع التي ينتجها هذا العنصر
أو يساهم في إنتاجها . فلو كان الطلب على سلعة معينة كبير المرونة ، فلا بد
أن يكون الطلب على جميع العناصر المتضافرة في إنتاج تلك السلعة كبير
المرونة أيضاً . فالطلب على خدمات الجنازات (الحانوتية بأنواعهم) يكاد
يكون عديم المرونة لأن الطلب على الجنازات نفسها عديم المرونة . لذلك
فمن المتوقع ألا يكون لارتفاع أو انخفاض أجور « المفسلين » سبباً
في زيادة أو نقص البطالة بينهم^(١) . أما الطلب على عمال صناعة الكراسي

(١) قد يعترض القارىء بقوله إن أجور هؤلاء العمال إذا ارتفعت ارتفاعاً كبيراً قد تكون
دافعاً على اجتذاب العمال من صناعات أخرى بمعنى أن الأجر المرتفع في تلك المهنة الكمية
ربما كان باعثاً على ترفيب عمال في حرف أخرى إلى احتراف مهنة خدم الجنازات . إلا أن
جنا الاعتراض قائم على فكرة عرض العمل ، وهو موضوع لم نطرقه بعد .

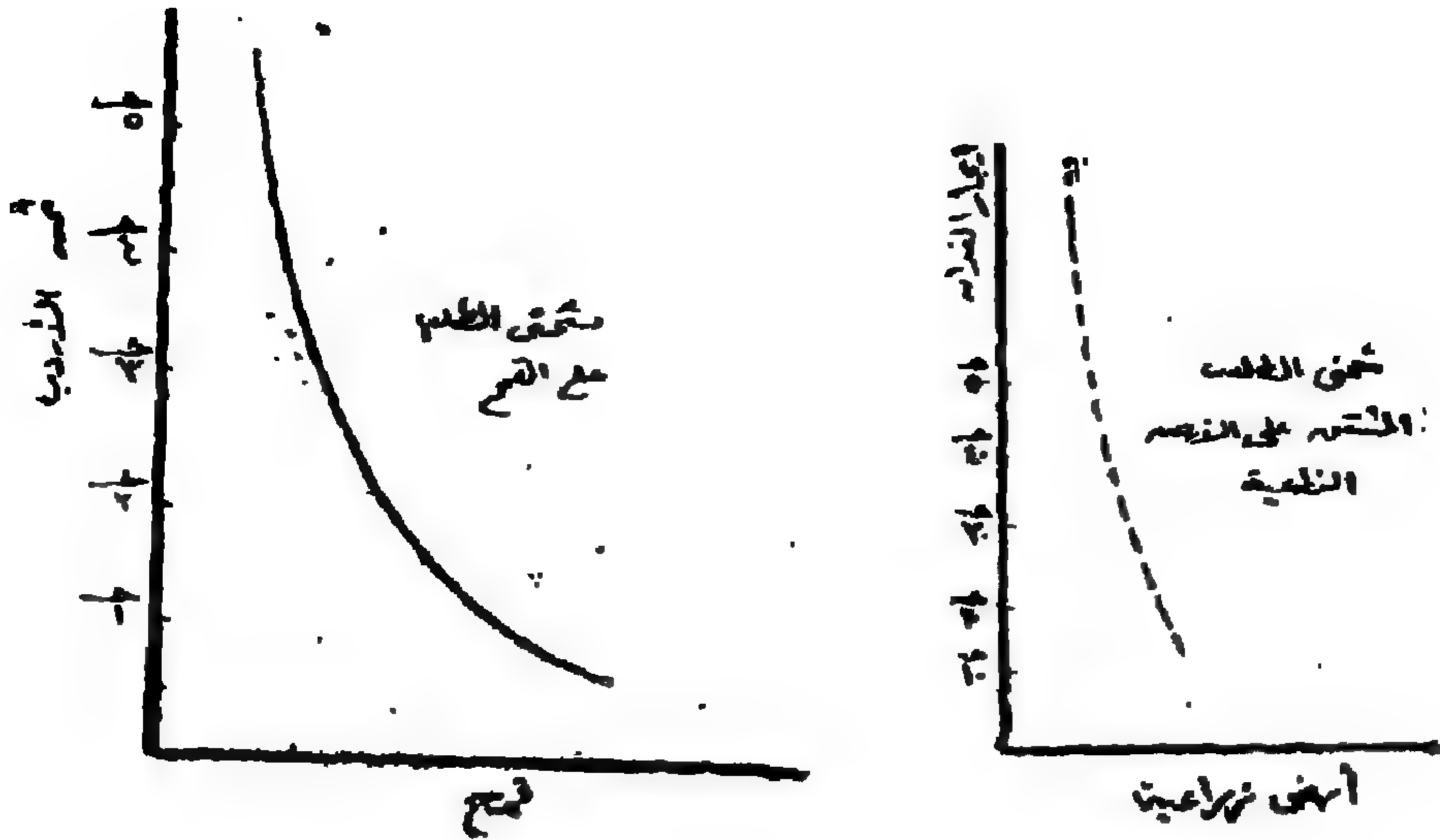
الخيزران مثلاً ؛ فيحتمل أن يكون كبير المرونة وذلك لأن طلب تلك الكراسى يعتبر مرناً بالنسبة لوجود سلع أخرى بديلة ، وهى الكراسى الخشبية بأنواعها المختلفة .

كذلك بالنسبة لعناصر الإنتاج الأخرى ، إذ نجد أن مرونة الطلب عليها مشتقة اشتقاقاً مباشراً من مرونة الطلب على السلع التى تساهم فى إنتاجها . فلو أن الطلب على القمح كان قليل المرونة فى مستويات معينة من الأثمان ، لتبع ذلك أن يكون الطلب قليل المرونة أيضاً بالنسبة للأرض الزراعية الصالحة لزراعة القمح . ولو فرضنا أن انخفاض ثمن القمح دون مستوى معين يؤدى إلى استخدامه فى نواحى أخرى مما يجعل الطلب عليه مرناً^(١) ، لأصبح الطلب على خدمات الأرض الزراعية مرناً أيضاً .

ويمكننا توضيح ذلك بالرسم البياني التالى (شكل ١٥) فنجد أن الطلب على الأرض الزراعية الصالحة لزراعة القمح يكون قليل المرونة فى المراحل التى يكون فيها الطلب على القمح قليل المرونة . ذلك لأن المزارعين والمستأجرين يعلمون أن ارتفاع إيجار الأرض الزراعية معناه زيادة تكاليف إنتاج القمح ، وأن تلك الزيادة فى التكاليف يمكنهم أن يحملونها للمستهلك فى شكل ارتفاع سعر القمح فى السوق ، دون أن يؤدى ذلك إلى نقص كبير فى الكميات المستهلكة أو المشتراه ، إذ يقبل المستهلكون على شراء الخبز رغم ارتفاع ثمنه (فى حدود معقولة) وربما لا يقللون الكميات المستهلكة منه .

وقد تصورنا فى هذا الشكل أن الطلب على القمح يصبح كبير المرونة فى المستويات دون الثمن ٢ جنيه للأردب ويتبع ذلك أن يكون الطلب

(١) كأن يؤدى انخفاض ثمن القمح انخفاضاً شديداً إلى إقبال الأفراد على استخدامه فى تلبية الحاجات والأغنام على نطاق واسع بالإضافة إلى استخدامه فى صناعة الخبز .



شكل رقم (١٥) الطلب على سلعة والطلب المشتق على العنصر اللازم لإنتاجها

على الأرض الزراعية مرناً أيضاً في المستويات دون ٢٠ جنياً كإيجار
للفدان من الأرض . وخلاصة ذلك أنه : —

إذا كان الطلب على السلعة المنتجة قليل المرونة — بمعنى أن المستهلك
قد يدفع ثمناً مرتفعاً للسلعة دون الإقلال من الكمية التي يستهلكها — نبع
ذلك أن يكون الطلب المشتق على العنصر اللازم لإنتاج تلك السلعة قليل
المرونة أيضاً . وإذا كان طلب السلعة مرناً ، فلاحتمال كبير في أن يكون
الطلب على العنصر مرناً .

ثالثاً : الأهمية النسبية للعنصر ضمن التكلفة الكلية :

إذا كان الدور الذي يؤديه عنصر ما في عملية إنتاجية قليل الأهمية
بالنسبة للعناصر الأخرى ، وإذا كان ما ينفق على هذا العنصر يمثل جزءاً
زهداً من مجموع التكلفة الكلية للسلعة ، فمن المحتمل أن يكون الطلب
على هذا العنصر (وفي تلك العملية الإنتاجية) قليل من المرونة . فارتفاع
ثمن المطاط المستخدم في إطارات السيارات إلى الضعف — وإن أثر

في ثمنها بالزيادة بضعة جنيهات ، فلا يحتمل أن تؤثر تلك الزيادة في سعر السيارات إلى الدرجة التي يتأثر بها الطلب عليها . وعليه فمن الجائز أن يكون الطلب على المطاط المستخدم في إطارات السيارات قليل المرونة . ولنضرب لذلك مثلاً حسابياً .

إن السيارة التي تكون تكلفتها الإجمالية ٥٠٠ جنيه يلزمها إطارات تكلف المصنع حوالي ١٥ جنيه ، أي أن الأهمية النسبية للإطارات كجزء من التكلفة الكلية هي عبارة عن $\frac{15}{500}$ أي ٣٪ . فلو فرضنا أن السيارة تصل إلى المستهلك بسعر ٦٠٠ جنيه ، وأن الارتفاع في ثمن المطاط إلى الضعف يؤدي إلى ارتفاع ثمن السيارة بقدر الزيادة في ثمن المطاط ، فسيكون سعر السيارة للمستهلك ٦١٥ جنيه ، وهذا تغير في الثمن لا يحتمل معه أن ينكش الطلب على السيارات . كما وإنه من الجائز أن يتحمل الموزع أو المنتج الجزء الأكبر من تلك الزيادة حتى لا يتأثر المستهلك بالارتفاع في ثمن السيارة مهما كان بسيطاً . أما إذا ارتفع ثمن الحديد الصلب ، أو ارتفعت أجور العمال في مصانع السيارات بمقدار الضعف ، فلا شك أن ذلك سيؤثر في الطلب على كل منهما كما سيؤثر بنسبة كبيرة على تكاليف إنتاج السيارات وأثمانها والكميات المباعة منها .

كذلك إذا ارتفع ثمن جبر الطباعة إلى الضعف ، فلن يؤثر هذا كثيراً على ثمن المطبوعات أو على طلب الحبر المستخدم في الطباعة حتى وإن لم تكن له خامات بديلة . فالطلب على جبر الطباعة إذن يعتبر طلباً قليل المرونة لأن تكلفته زهيدة نسبياً ، بعكس الطلب على ورق الطباعة الذي يمثل حوالي ٥٠٪ من التكاليف الإجمالية ، فأى ارتفاع أو انخفاض في ثمنه سيكون له رد فعل كبير على النشاط الإنتاجي في صناعة الطباعة وفي سوق المطبوعات وسوق عناصر الإنتاج المستخدمة في الطباعة .

كذلك من المحتمل أن يكون الطلب على المباني التي تستأجرها المنشآت قليل المرونة ، إذ أن إيجار المصانع والورش والمخازن وغيرها من الأبنية الإنتاجية ، يمثل جزءاً بسيطاً من التكاليف الكلية ، ولا يحتمل أن يتأثر طلب المشاريع كثيراً بارتفاع أو انخفاض الإيجارات . وقد تكون ظاهرة الأهمية النسبية البسيطة ، لبعض عناصر الإنتاج في صناعة معينة سبباً مباشراً في العودة عليها بفائدة كبيرة - أي تصبح الأهمية مزية ونعمة . فكثيراً ما نشاهد كيف أن نقابات عمال بعض المهن الصغيرة كعمال الكهرباء مثلاً ، تنجح في رفع مستوى الأجور لأعضائها وذلك لتأكيدهما من أن أصحاب الأعمال لن يمارضوا في مطالبتهم حيث أن أجور عمال الكهرباء^(١) في معظم المصانع تعتبر جزءاً زهيداً جداً من التكاليف الكلية . فرفع أجور عمال الكهرباء لن يؤدي إلى تعرضهم للبطالة أو إلى التأثير في أثمان منتجات المصانع التي توظفهم . خلاصة القول :

كلما قلت الأهمية النسبية لعنصر ما ضمن التكلفة الكلية لإنتاج سلعة ، كلما كان الاحتمال كبيراً أن يكون الطلب على خدمات هذا العنصر قليل المرونة . وبالعكس كلما زادت الأهمية النسبية لتكلفة عنصر ضمن بقية التكاليف كلما احتتمل أن يكون الطلب عليه مرناً - مع مراعاة الظروف الأخرى .

رابعاً: التوزيع في الطلب تشابه في المرونة:

لعل هذا الاستنتاج كبير الارتباط بمرونة الإبدال . فمن المشاهد أن لا يوجد عنصر آخر يحل محل العمل في حالة سائق سيارات النقل .

(١) المقصود بهؤلاء تلك الفئة القليلة - حوالي خمسة أو أكثر - في كل مصنع حيث يقومون بصيانة الأدوات والمعدات الكهربائية المستخدمة في المنشأة ، ولا يقصد هنا هؤلاء الفنيون الذين يعملون في مصانع الآلات الكهربائية .

هو تكاد تكون مرونة الإبدال هنا معدومة^(١) . ومن ثم يحتمل أن تكون مرونة الطلب على سائق سيارات النقل مشابهة ومطابقة لمرونة الطلب على السيارات نفسها في صناعة النقل بالطرق .

وعليه ففي جميع حالات الخدمات الانتاجية المتلازمة في الطلب ، يحتمل أن تكون مرونة الطلب عليها متشابهة ، وبخاصة إذا كانت الظروف الفنية السائدة لا تحتمل إبدال عنصر محل آخر .

فأما : التغيرات في أثمان العناصر الأخرى :

إذا فرضنا أن إيجارات الأراضي الزراعية قد ارتفعت ارتفاعاً كبيراً ، فقد يبدو أن المزارعين سيحاولون إبدال عنصر بآخر تمشياً مع نظرية التوازن وبافتراض إمكان الإبدال . قد يبدو من المحتمل أن تزرع الأراضي زراعة كثيفة وأن تنفق عليها رؤوس أموال بنسبة أكبر (في شكل كميات كبيرة من السماد) بدل استئجار وحدات كبيرة من الأرض الزراعية . قد يبدو هذا التصرف منطقياً وعملياً و متمشياً مع النظريات السابق استنتاجها . ولكن ألا يحتمل أن تؤدي زيادة الطلب على السماد إلى ارتفاع ثمنه ؟ وألا يحتمل أن يؤدي ارتفاع الثمن هذا إلى إعراض المزارعين عن استعمال كميات متزايدة من السماد ؟ كيف نفسر ذلك إذن ؟ نفسره بالاستنتاج التالي . إذا أدى التغير في ثمن عنصر معين (١) إلى تغير متشابه في أثمان العناصر الأخرى البديلة ، ترتب على ذلك أن يكون الطلب على العنصر الأول (١) قليل المرونة .

وأخيراً يجب أن نلاحظ أن الاستنتاجات السابقة تنطبق — كما أشرنا سابقاً — على الأمد القصير ، وبافتراض ظروف المنافسة الحرة الكاملة .

(١) أشرنا من قبل إلى ما قد يحدث لو كان أحد العنصرين (السائق أو السيارة) وفيراً بينما كان الآخر نادراً .

فالطلب على الخدمات الإنتاجية بأنواعها يميل إلى أن يكون أكثر مرونة في الأمد الطويل عنه في الأمد القصير . فقد يكون المنظم قد اختار فعلاً معدات رأسمالية وآلات ضخمة يصعب معها تغيير عدد العمال اللازمين . في هذه الحالة ، وفي المدة القصيرة لن يؤثر ارتفاع الأجور في عدد العمال المستخدمين إلا بنسبة ضئيلة .

أما في المدة الطويلة — حيث يتيسر على المنظم استهلاك الأصول الرأسمالية القديمة وإبدالها بمعدات جديدة فمن المحتمل أن يفكر المنظم في اختيار آلات توفر في الأيدي العاملة إذا كانت الأجور مازالت مرتفعة .

وقد لاحظ الكثير من قادة نقابات العمال ظاهرة مرونة الطلب على العمل في المدة الطويلة ، ومن ثم ركزوا اهتمامهم (بالإضافة إلى مراعاة مصالحهم الأخرى) على المطالبة بتشريعات تقيد أصحاب الأعمال وتمنعهم من إحلال الآلات الموفرة للأيدي العاملة محل العمال .

وبما هو جدير بالملاحظة أيضاً أن انتفاء شروط المنافسة أو بعضها من شأنه أن يؤثر تأثيراً مباشراً في مرونة الطلب على الخدمات الإنتاجية . فلو كان في استطاعة المحتكر أو جماعة المحتكرين اتباع سياسة تمكنهم من رفع أثمان السلع المنتجة دون انخفاض كبير في الإنتاج ، فمن الممكن أن يكون طلب هؤلاء المنتجين على الخدمات الإنتاجية المختلفة قليل المرونة ، وأنهم لن يتأثروا كثيراً بالارتفاع في أثمان الخدمات الإنتاجية . أما إذا كان المحتكر في حالة لا يستطيع معها تحميل المستهلك زيادة في أثمان السلعة دون تعرضه لانكماش كبير في الطلب ، فإن هذا المنتج سيفضل إذا ما ارتفعت تكاليف الإنتاج (نتيجة ارتفاع في ثمن أحد العناصر) أن يقلل الكمية المنتجة حتى يستطيع بيع جميع الإنتاج بالثمن المرتفع . في هذه الحالة إذن يكون طلب المحتكر على الخدمات الإنتاجية كبير المرونة وأى .

ارتفاع. في ثمن أحد العناصر سيؤدي إلى انكماش كبير نسبياً في الكمية المطلوبة من هذا العنصر .

* * *

تلك هي بعض العوامل والتأثيرات المختلفة التي لها أهميتها في تحديد مرونة أو عدم مرونة طلب المشاريع على نوع من الخدمات الإنتاجية . وللمرونة أهمية كبرى من الناحية العملية وبخاصة في حالة الطلب على العمل ، كما أن لها أهميتها من حيث التقلبات التي قد تطرأ على أثمان عناصر الإنتاج التي تتحدد بتوازن العرض والطلب الكلي بالنسبة لتلك العناصر . وسنشاهد ذلك عند الدراسة التفصيلية لأثمان الخدمات الإنتاجية بأنواعها .

الفصل الخامس

الإيجار والربيع

يحتاج المشروع إلى عناصر مختلفة للقيام بإنتاج السلع . ومن هذه العناصر ما يشتره المنظم كالتخانات ، ومنها ما يؤجره ، وفي هذه الحالة تبقى ملكية العنصر لصاحبه ، بينما يدفع المنظم أجراً أو إيجاراً نظير الحصول على خدماته في فترة معينة . فالمنظم يدفع أجوراً للعمال نظير الاستفادة بخدماتهم ، وقد يدفع إيجاراً لعناصر أخرى طويلة الاستعمال كما هو الحال في تأجير شقق المكاتب أو المحلات التجارية أو آلات الري والحرث والطحن ، أو عربات النقل ... الخ . كما قد يحدث أن يستأجر المنظم عنصراً دائماً ، الاستعمال كما هو الحال في استئجار الأرض الزراعية .

وكلمة « إيجار » في اللغة العادية تعني مبلغاً يدفعه المستأجر نظير استعمال عقار أو سلعة إنتاجية في فترة يحددها عقد بين المستأجر والمالك . هذا العقد قد يكون لمدة قصيرة تثبت كتابة كما هو الحال في استئجار المنازل والمحلات التجارية ، وقد يكون لفترة قصيرة تافهة نسبياً كما نشاهد في حالة استئجار العربات والدراجات . أما في لغة الاقتصاد ، فقد جرت العادة أن تطلق كلمة « الربيع » على مدلول الكلمة الإنجليزية *Economic Rent* وهذا اللفظ يقصد به في معظم المراجع الجامعية ، الإشارة إلى ما يدفع نظير الحصول على خدمات الأرض الزراعية . أما الإيجارات الأخرى التي تدفع نظير الحصول على خدمات سلع رأسمالية كالمنازل والمباني بأنواعها أو المخازن أو الآلات ، فيمكن النظر إليها على أنها فوائد تدفع لصاحب السلعة الرأسمالية نظير استثماره .

لكمية من رأس المال في هيئة عقار أو « عين ، أو آلة . فصاحب المنزل يحصل على إيجار من المستأجرين ، ولا شك أن جزءاً من هذا الإيجار يمثل ربحاً للأرض التي أقيم عليها المنزل ، أما بقية الإيجار الذي يحصل عليه المالك فهو بمثابة عائد لرأس المال المستثمر في شكل أبنية ، وأخشاب وأدوات صحية وغيرها من التكاليف التي تكون في مجموعها جملة المبالغ التي استثمرها المالك في هذا المشروع .

لذلك سنركز اهتمامنا حول دراسة ربيع الأرض الزراعية أولاً ، ثم ندرس بعد ذلك التفسيرات الأخرى التي أوردها الاقتصاديون لربيع العناصر الأخرى ، وما يشمله لفظ *Economic Rent* من معان في التحليل الاقتصادي . ولو نظرنا إلى العلاقة الاقتصادية بين ملاك الأرض الزراعية ومستأجريها ، لوجدنا أنها تتمثل في أن المستأجر يدفع للمالك إيجاراً نظير استخدام مساحة معينة من الأرض الزراعية الخصبة في فترة محددة . وقد تكون الأرض الزراعية هذه مزودة ببعض المزايا والتحسينات التي أدخلها صاحب الأرض وأنفق عليها من ماله — كأن توجد بها حظائر للمواشي ، أو سياج أو وسائل للري والصرف . حيثئذ ، يمكننا القول بأن جزءاً من الإيجار الذي يدفعه المستأجر قد يمثل عائداً لرأس المال الذي أنفقه صاحب الأرض في تهذيبها وإعدادها لتكون صالحة للإنتاج الزراعي . أما الجزء الأكبر من هذا الإيجار فهو يمثل مبلغاً يحصل عليه المالك لمجرد ملكيته للأرض ودون أن يساهم بمجهود مباشر أو غير مباشر في إنتاج المحصول . لهذا يميل بعض الاقتصاديين إلى وصف الربيع بأنه « فائض » يحصل عليه المالك لأنه لا يأتي نتيجة نشاط إنتاجي أو مجهود من جانبه .

ولكن لماذا يحصل المالك على ربيع أو فائض لمجرد ملكيته للأرض الزراعية ؟ وهل يمكن للملاك عناصر الإنتاج الأخرى أن يحصلوا على ربيع أو « فائض » لمجرد ملكيتهم لتلك العناصر ؟ والإجابة العلمية على هذا السؤال هي التي تدور حولها دراسة نظرية الربيع في التحليل الاقتصادي .

وقد حاول أصحاب المذاهب الاقتصادية خلال العصور المختلفة أن يسوقوا تعليقات وفلسفات تبين آراءهم في تفسير الربيع فقال الطبيعيون إن الزراعة هي العمل الوحيد الذي يخلق ثروة جديدة ، وإن السبب المباشر في وجود الربيع وارتفاعه هو سخاء الطبيعة المثل في خصوبة الأرض الزراعية . وقال آدم سميث ضمن ما قال في كتابه « ثروة الأمم »^(١) إن الملاك الزراعيين كغيرهم من البشر « يحبون قطع الثمار دون أن يساهموا في غرس النبات » . على أن تلك الآراء لا تعطى تفسيراً علمياً كافياً لمنشأ الربيع من الوجهة الاقتصادية ، ولا تبين لنا السبب في أن أصحاب الملكيات الزراعية يحنون ثماراً لم يساهموا في إنتاجها ، بينما يستحال ذلك على غيرهم من أفراد المجتمع . هنا نجد أن أول تفسير مقبول لتلك الظاهرة جاء على أيدي الكاتب الاقتصادي دافيد ريكاردو (١٧٧٢ - ١٨٢٣) .

لهذا تعتبر معظم المراجع الاقتصادية - حتى الحديث منها - نظرية ريكاردو في الربيع على أنها خير بداية لدراسة هذا الباب . وسنحاول أن نسلك نفس الطريق بأن نبدأ بتفسير حديث لنظرية ريكاردو في منشأ الربيع ، نبني عليها التفاصيل التي تفسر النواحي الأخرى التي تنشعب من دراسة الربيع - فندرس أولاً معنى ندرة الأرض الزراعية ، لنستنتج كيف نشأ الربيع . ثم ندرس ظاهرة التفاوت في الربيع بين أرض وأخرى ، ثم كيفية تفسير الربيع في حالة الأرض التي تنتج أنواعاً متفاوتة من المحاصيل ، ونتنقل بعد ذلك إلى العناصر الأخرى « النادرة » ، لنرى هل تحصل هي الأخرى على ربيع ، أو على ما « يشابه الربيع » ، وما هو مصير هذا الربيع لو انتفت خاصية الندرة بالنسبة لتلك العناصر ؟ هل هي ندرة مؤقتة في الأمد القصير ، تزول في الأمد الطويل فيختفي معها الربيع ؟

(١) Adam Smith, An Enquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations.

دافيد ريكاردو : من هو ^(١) ؟

تنسب إلى ريكاردو آراء اشتراكية هو في الحقيقة يرى منها . وإن كان ريكاردو قد تعرض إلى بعض المواضيع الاجتماعية فعالجها بصورة معينة ، فليس معنى ذلك أنه كان اشتراكى المذهب . وكل ما حدث هو أن ريكاردو كان متأثراً بفكر اقتصادى وحالات اقتصادية سادت عصره ، فعالجها وكتب فيها دون أن يتعمد الاتجاه الاشتراكى ، بل وربما قلنا دون أن يكون على فهم حقيقى لمعنى الاشتراكية .

وقد يعتبر ريكاردو مثالا للرجل المتقلب الآراء والمذهب تبعاً لتقلبات الزمن وأثرها على حياته الخاصة . فهو هولندى الأب ولكنه ولد في لندن ، ولد يهودياً ولكنه اعتنق الدين المسيحى بعد زواجه وانفصاله عن أسرته . انضم إلى فريق الاقتصاديين المتشائمين ^(٢) وزاد موجة التشاؤم بآرائه في الأجور ، وكيف أنها تميل دائماً إلى مستوى الكفاف ، بينما يميل الربح إلى الارتفاع المستمر على مر الأجيال ، فيزيد بذلك دخل الملاك الزراعيين نتيجة ضغط السكان على الأرض الزراعية ، واتجاه المزارعين إلى زراعة الأرض الأقل خصوبة . قد يفهم من ذلك أن ريكاردو نبه الأذهان إلى ضرورة الإصلاحات الاجتماعية ، ولكننا نرى الرجل الذى تعرض لتلك المشاكل ، والذى عاش في جو من الأزمات وارتفاع أثمان الحاصلات خلال الحرب النابليونية ، نراه وقد اتجه إلى أعمال السمسرة في البورصات ، منتهزاً للفرص ، مجعاً للثروة والمال ، وناسياً حملاته على أصحاب الضياع من

(١) ليس الغرض من تلك النبذة عن تاريخ حياة ريكاردو اقعام القارئ في تفاصيل لا دخل لها ، وإنما الغرض منها تصحيح خطأ شائع من ناحية ، وسرد حقائق قد تخفى على الطالب الذى لم يدرس المذاهب الاقتصادية .

(٢) وأشهرهم مالتس بنظريته في السكان ، واستنتاجه بأن العالم مهدد بالجماعة بعد فترة من الزمن .

الطبقة الأرستقراطية الزراعية ، متنامياً منشأه البورجوازي . نجده أخيراً وقد أصبح من الملاك الزراعيين بعد أن اقتنى ضيعة كبيرة في إحدى مقاطعات إنجلترا ؛ ثم نجده يحقق آخر أحلام الرجل الثرى في ذلك العصر إذا انتخب عضواً في مجلس العموم عام ١٨١٩ . ١١٠٠ إن دافيد ريكاردو يعتبر بحق من الكتاب الاقتصاديين القلائل الذين وصلوا إلى مرتبة معقولة من الثراء ؛ فإن إذن العقيدة الاشتراكية التي تنسب له ؟

التفسير الريكاردوي للربيع :

تنصب نظرية ريكاردو في الربيع على نقطتين جوهريتين :

أولاً : - أن ما يشاهد من ارتفاع ربيع الأرض الزراعية الخصبة . ليس دليلاً على سخاء الطبيعة ، وإنما على العكس من ذلك ، فهو مظهر من مظاهر افتقار الطبيعة وندرة ما بها من موارد . ويفهم من ذلك أن ريكاردو أراد أن ينقد مذهب الطبيعيين الذين نادوا بأن الربيع ينشأ من سخاء الطبيعة وجودتها ، وأنها العنصر الوحيد الذي يزيد من الثروة القومية . ينتقد ريكاردو هذا القول ، وهو إذ لا ينكر أن الأرض الزراعية لها منفعة اقتصادية وإنتاجية ، يقول إن الربيع ينشأ من عدم توفر ذلك النوع من الأرض الخصبة النافعة . فالأرض محدودة المساحة في المجتمع الواحد وفي أنحاء العالم ، أي أنها ذات عرض ثابت يكاد يكون عديم المرونة^(١) .

وهذه النقطة من النظرية الريكاردية جاءت طبيعية إلى ذهن الاقتصادي الإنجليزي الذي عاش في جو من الحرب ، شاهد فيه ارتفاع إيجارات الأرض نتيجة للضغط عليها وعدم توفرها . فندرة الأرض وارتفاع ثمن

(١) هذا إذا استثنينا ما يستلصق من الأرض البور ، وما يجفف من هبثفات ، وما يزرع من المناطق صحراوية بعد إدخال مشاريع الري إليها ، فثل هذه الأرض التي تضاف إلى مجموع الأرض الزراعية في العالم يكاد يكون من التفاهة النسبية بحيث يمكن إهماله .

المحاصيل تعتبران في نظره عاملين كافيين لارتفاع ريع الأرض ، وليس السبب في هذا الارتفاع سخاء الطبيعة ووفرة هباتها .

ثانياً : — يدفع المستأجر إيجاراً للأرض لارتفاعه بالمزايا الطبيعية في التربة ، تلك المزايا التي لا تقف ولا تستهلك مهما طال استعمالها . يقصد ريكاردو بذلك أن للأرض قوى طبيعية وخصائص حيوية وكمائية تجعلها تغل محاصيل متوفرة جيلاً بعد جيل ، دون أن تضعف تلك الخصائص أو تستهلك باستعمالها . ولعل ريكاردو أراد بهذا التعبير أن يفرق بين القوى الطبيعية في الأرض — كخصوبتها الطبيعية مثلاً — وبين المزايا الأخرى التي أدخلها الملاك على الأرض من مشاريع ري وصرف وسياج وتجهيف وجسور ... إلى غير ذلك من المشاريع التي تميز الأرض المهدبة عن الأرض البكر . فالقوى الطبيعية في رأي ريكاردو ، يدفع الريع نظير الارتفاع بها ، أما المزايا الأخرى فيمكن اعتبارها « استثمار » تستحق عنه فوائد ، وتلك الفوائد يتضمنها « الإيجار » الذي يدفعه المستأجر للمالك .

ولا شك أن مثل هذا المنطق الريكاردى يبدو غامضاً إلى حد ما . كيف يمكننا عملياً أن نفرق بين الخصائص والقوى الطبيعية ، وتلك المزايا والتحسينات التي أدخلها الإنسان على الأرض الزراعية على مر الأجيال . إنه من العسير أن نجد قطعة أرض زراعية واحدة في هذا العصر لم تتولاها الأجيال السابقة بالعناية والتهديب والإصلاح حتى أصبحت بما هي عليه من خصوبة ومزايا . والأرض البكر التي لم تزرع حتى الآن باقية كذلك لأنها في حاجة إلى الاستصلاح والتهديب في ناحية أو أخرى ، كأن تكون في حاجة إلى ري أو تجهيف أو صرف أو على الأقل شبكة من المواصلات تربطها بالمناطق الآهلة بالسكان . ثم إن القول بعدم فناء التربة أو استهلاكها قول مبالغ فيه ، فحتى الأرض ذات الخصوبة المرتفعة كالتي ألفناها في مصر ، لا تبقى على نفس الحال من الخصوبة والقوى الطبيعية سنة بعد أخرى ، بل

لأبد لها من حرث وتسميد وعناية في كل زراعة ، وإلا تضاعلت خسوبتها
« واستهلكت ، مزاياها .

فلنكتف إذن بالنقطة الأولى من نظرية ريكاردو في الربيع ولنفسرها
بأنه كان يبحث عن السبب في ارتفاع ريع الأرض (ومن ثم إيجارها) وأنه
اهتدى إلى أن السبب هو عدم التناسب بين الكمية المعروضة من الأرض
كعنصر من عناصر الإنتاج والطلب المتزايد على الأرض بمرور الأجيال
وازدیاد حاجة السكان إلى المحاصيل الزراعية . وحتى إشارة ريكاردو إلى
« القوى الطبيعية غير المعرضة للزوال والاستهلاك ، تلك الإشارة قد تعتبر
تأييداً للحقيقة الواضحة وهي أن الأرض كعنصر من عناصر الإنتاج
ذات عرض يكاد يكون عديم المرونة . فلنبن دراستنا إذن على تلك الحقيقة
— أى كيف يتحدد ثمن عنصر من عناصر الإنتاج يعتبر عرضه ثابتاً تقريباً
بالنسبة للطلب المتزايد على هذا العنصر .

ربيع الندرة : Scarcity Rent

لتفسير كيفية نشوء الربيع من ندرة الأرض الزراعية ، نسوق المثال
التالى — وهو مثال تعتمد عليه معظم المراجع الأجنبية الحديثة لشرح تلك
النظرية — ولو أنه يختلف في افتراضاته عن الأمثلة التى أوردها ريكاردو .

نفرض أن هناك جزيرة تحتوى على مساحة محدودة من الأرض
الخصبة ، وأن جميع مناطق الأرض الزراعية هذه متجانسة الخصوبة ،
لا فرق بين غلة فدان وآخر ، كما أنها متساوية في المزايا من حيث موقعها
وسهولة زراعتها أو قربها من الأسواق^(١) .

ونفترض أيضاً أن الأرض الزراعية بتلك الجزيرة قابلة لزراعة نوع

(١) قد يكون هذا الافتراض بعيداً عن المشاهدات العملية ، إلا أنه سييسل التحليل
الذى نريد الوصول إليه .

واحد من المحاصيل وليكن القمح ، وأنها ستستعمل لهذا الغرض بالذات . دون غيره . ولكي تكتمل الصورة الخيالية التي نبدا بها هذا التحليل ، نفترض أن جميع أرض الجزيرة يمتلكها عدد كبير من الملاك تسود بينهم المنافسة ولا يتمتع أحدهم بمركز احتكاري يميزه عن غيره ، وأنهم جميعاً (أى الملاك) لا يفكرون في القيام بدور المنتج الزراعى أو الاهتمام بزراعة الأرض بأنفسهم .

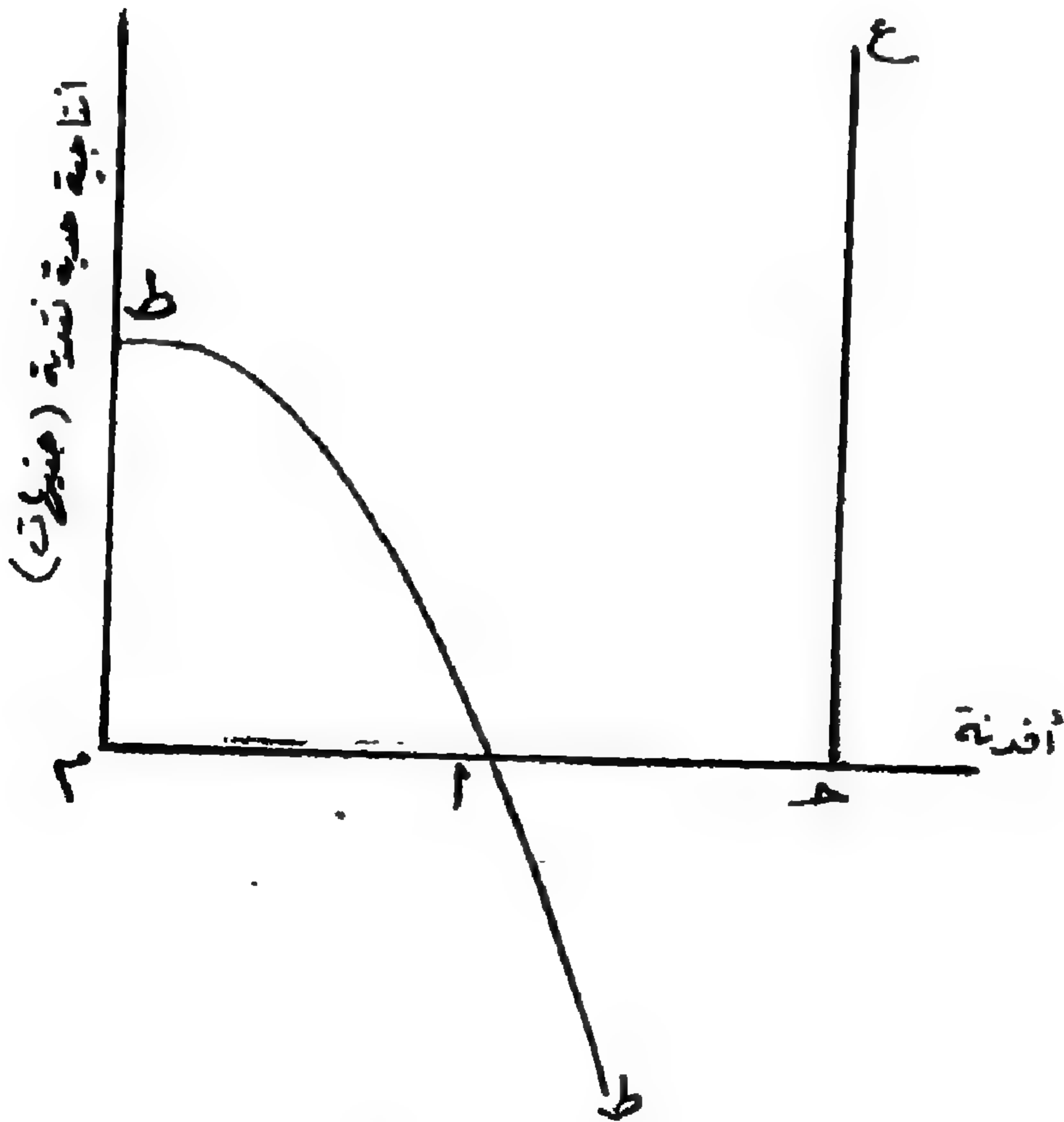
فلو حدث أن هاجر أحد المزارعين إلى تلك الجزيرة فإنه سيجد أمامه عدداً من الأفدنة المتجانسة الخصوبة ، الصالحة لزراعة القمح . لا شك أنه سيفكر في زراعة القمح مستخدماً في ذلك مجهوده الفردى^(١) متضافراً مع كمية من الأفدنة الزراعية . والمشكلة الوحيدة أمام هذا المزارع هي اختيار عدد الأفدنة التي يجب عليه زراعتها . إنه لن يستطيع زراعة جميع أرض الجزيرة ، كما أن الكمية التي سيستجها من القمح لن تؤثر في ثمن القمح في السوق العالمية (حيث افترضنا ظروف المنافسة الكاملة) ، وهو في حل من دفع إيجار للأرض التي يزرعها ، وذلك لأن المنافسة بين الملاك (على حد افترضنا) ستعطيه الحرية في أن يزرع أى قطعة من الأرض دون أن يلتزم بدفع إيجار .

أما إذا إذن مزارع فردى يمكنه أن يزرع وحدات (أفدنة) متتابعة من الأرض الزراعية التي تتضافر مع وحدة واحدة من العمل (مجهوده الفردى) لإنتاج كمية من القمح تباع بثمن معين في السوق . لا شك أن هذا المزارع يستمر في إضافة أفدنة متتابعة إلى المساحة التي يزرعها حتى تتساوى الإنتاجية الحدية النقدية للفدان مع ثمنه . وحيث أن الفدان لا يكلفه شيئاً (لأنه لا يدفع إيجاراً) ، فيستمر في زراعة عدد من الأفدنة بحيث تكون الإنتاجية

(١) لن يضيقنا فرض آخر ، وهو أن هذا المزارع وصل إلى الجزيرة مزوداً بمحراث أو قاس وكية من البذور .

الحدية المادية والنقدية صفراً . أى أن مزارعنا هذا يصل إلى أقصى حد الزراعة ، بحيث لو أضاف قيراطاً واحداً إلى المساحة التى يزرعها لانخفض إنتاجه الكلى عن ذى قبل .

تلك الحالة يمكننا تصورهما بالنظر إلى الرسم البيانى التالى شكل (١٦) ، حيث يمثل الخط (ح ع) عرض الأرض — وهو كمية ثابتة محدودة — كما يمثل المنحنى (ط ط) طلب المزارع على الأرض . وهذا المنحنى ما هو إلا منحنى الإنتاجية الحدية النقدية للأرض ، ونقطة تقاطعه بالمحور الأفقى هى النقطة التى تتساوى فيها الإنتاجية الحدية النقدية (صفر) مع ثمن الأرض

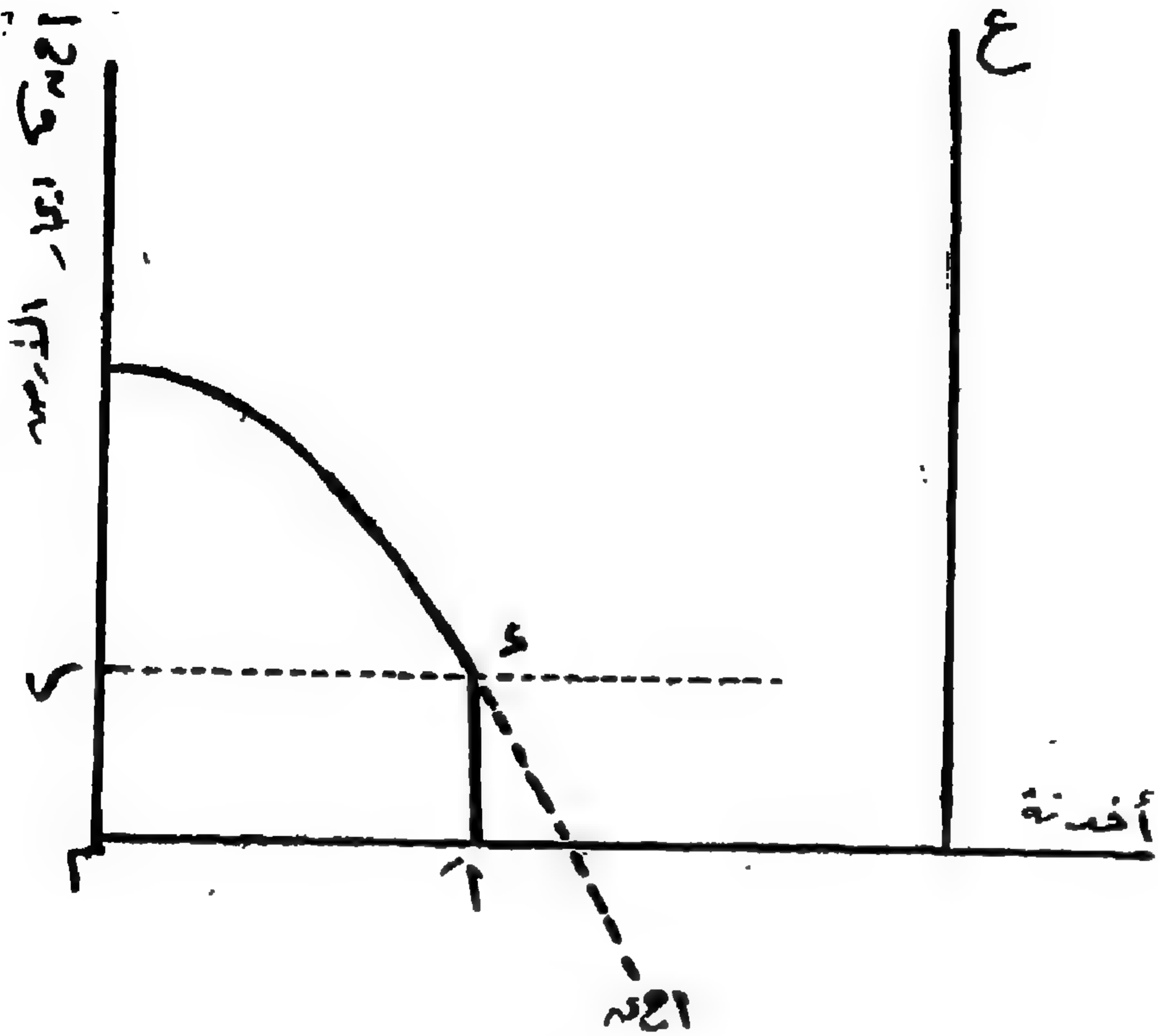


- شكل (١٦) منحنى طلب المزارع على الأرض ، حيث يكتفى بزراعة (أ م) من الأقدنة

(صفر) . ويتضح من ذلك أن المزارع يكتفى بزراعة (م ١) من الأفدنة ، ويكون بذلك قد وازن بين الإنتاجية الحدية النقدية للأرض والتكلفة الحدية لها . وبديهي أنه لن يزرع أكثر من (م ١) من الأفدنة ، إذ لو فعل ذلك لقل إبراده الكلى .

ولو هاجرت جماعة أخرى من المزارعين إلى تلك الجزيرة ، فسيستبع كل منهم نفس المبدأ - أى يوازن بين الإنتاجية الحدية النقدية وإيجار الأرض - وإذا كان جميع المزارعين ذوى كفاءة واحدة ، فسيكتفى كل منهم بالقدر (م ١) من الأفدنة . ويستمر الحال هكذا ، طالما أن جميع أرض الجزيرة لم تستنفد فلن يدفع أحدهم أى إيجار للأفدنة التى يقوم بزراعتها .

أما إذا زاد عدد المهاجرين وزاد الضغط على الأرض ولم تبق هناك مساحات يزرعها المهاجرون الجدد ، فسيؤدى تنافس المزارعين على الأرض إلى ظهور الرغبة (لدى المحرومين منهم) فى دفع إيجار للملاك نظير التصريح لهم بزراعة الأرض . وفى ظروف المنافسة الكاملة التى افترضناها بين الملاك من ناحية وبين المزارعين من ناحية أخرى ، سيكون الإيجار واحداً بالنسبة للجميع ، وسيضطر المزارعون إلى دفع إيجار معين عن كل فدان يقومون بزراعته . لابد إذن أن يقلل كل مزارع من المساحة التى يزرعها ، لأنه سيقارن بين الإنتاجية الحدية النقدية للأرض والإيجار الذى يدفعه للفدان . تلك الحالة يمثلها الرسم البياني التالى (شكل ١٧) الذى يبين كيف أن كل مزارع يقلل المساحة التى يزرعها لأنه يريد أن تكون الإنتاجية الحدية النقدية للأرض على الأقل متساوية للإيجار الذى يدفعه لكل فدان فتجد أن كل مزارع يزرع (م ١) من الأفدنة . وذلك لأنه يوازن بين الإيجار الذى يدفعه (م م) والإنتاجية الحدية النقدية لوحدات الأرض التى يبينها المنحنى (ا ع هـ) وهذا المنحنى يمثل كذلك طلب المزارع على الأرض والنقطة (و) الواقعة على هذا المنحنى هى النقطة التى تتساوى فيها الإنتاجية



شكل رقم (١٧) . إذا أُلزم كل مزارع بدفع إيجار عن كل فدان يزرعه ، فلا بد أن يقلل المساحة التي يزرعها حتى يساوى بين إيجار الأرض وإنتاجيتها الحدية النقدية

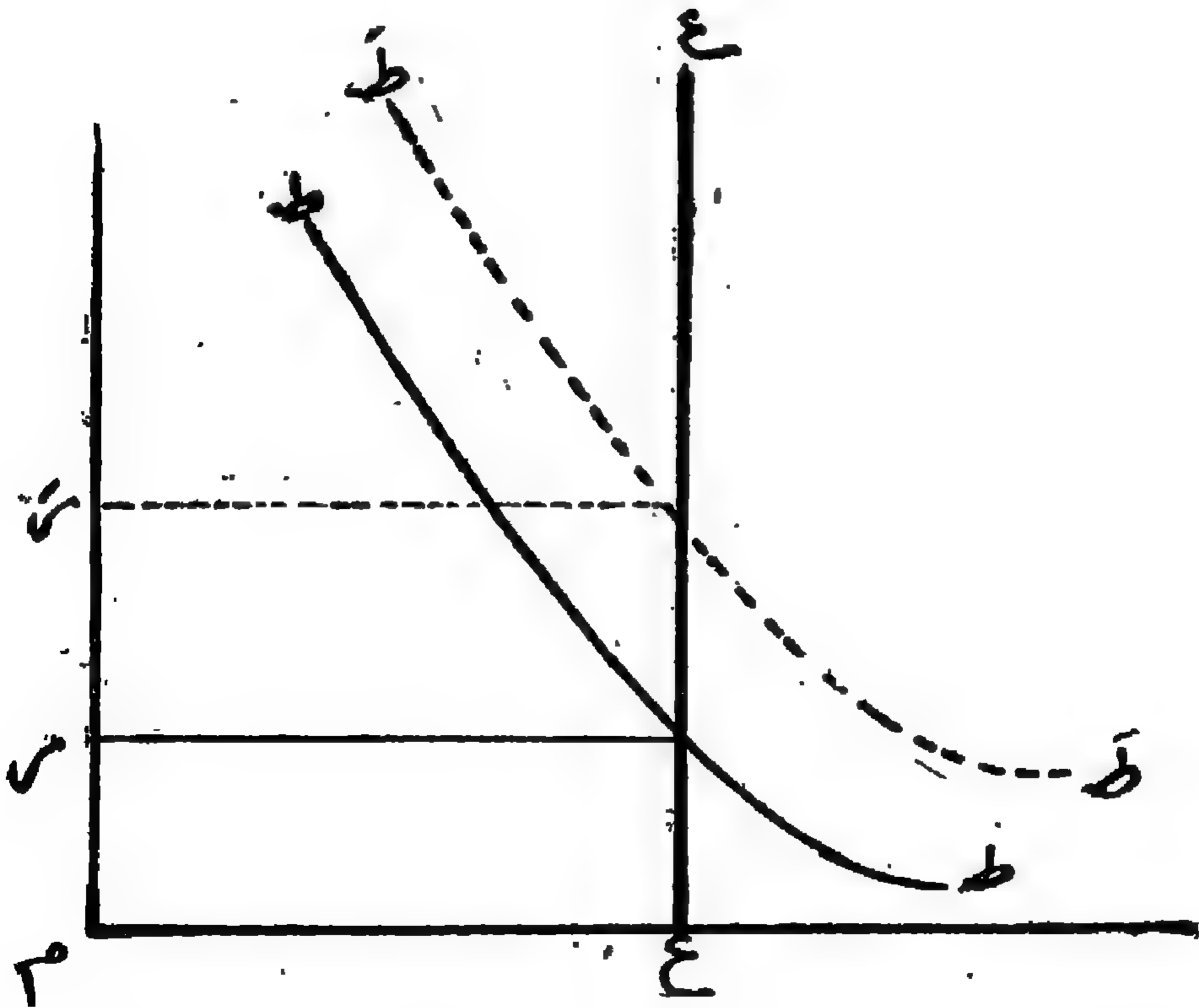
الحدية النقدية للأرض مع ثمن استخدام الوحدة منها . ويمكننا الآن تلخيص الاستنتاج السابق كما يلي :-

يحاول كل مزارع أن يزرع مساحة من الأرض الزراعية بحيث تتساوى الإنتاجية النقدية للفدان الحدى مع تكلفة الفدان الحدى . وفي ظروف المنافسة الكاملة ستكون التكلفة الحدية للفدان عبارة عن إيجار الأرض .

• • •

يمكننا بعد هذا المثال أن نستنتج تعريفاً لمعنى ريع الندرة . هذا الربيع

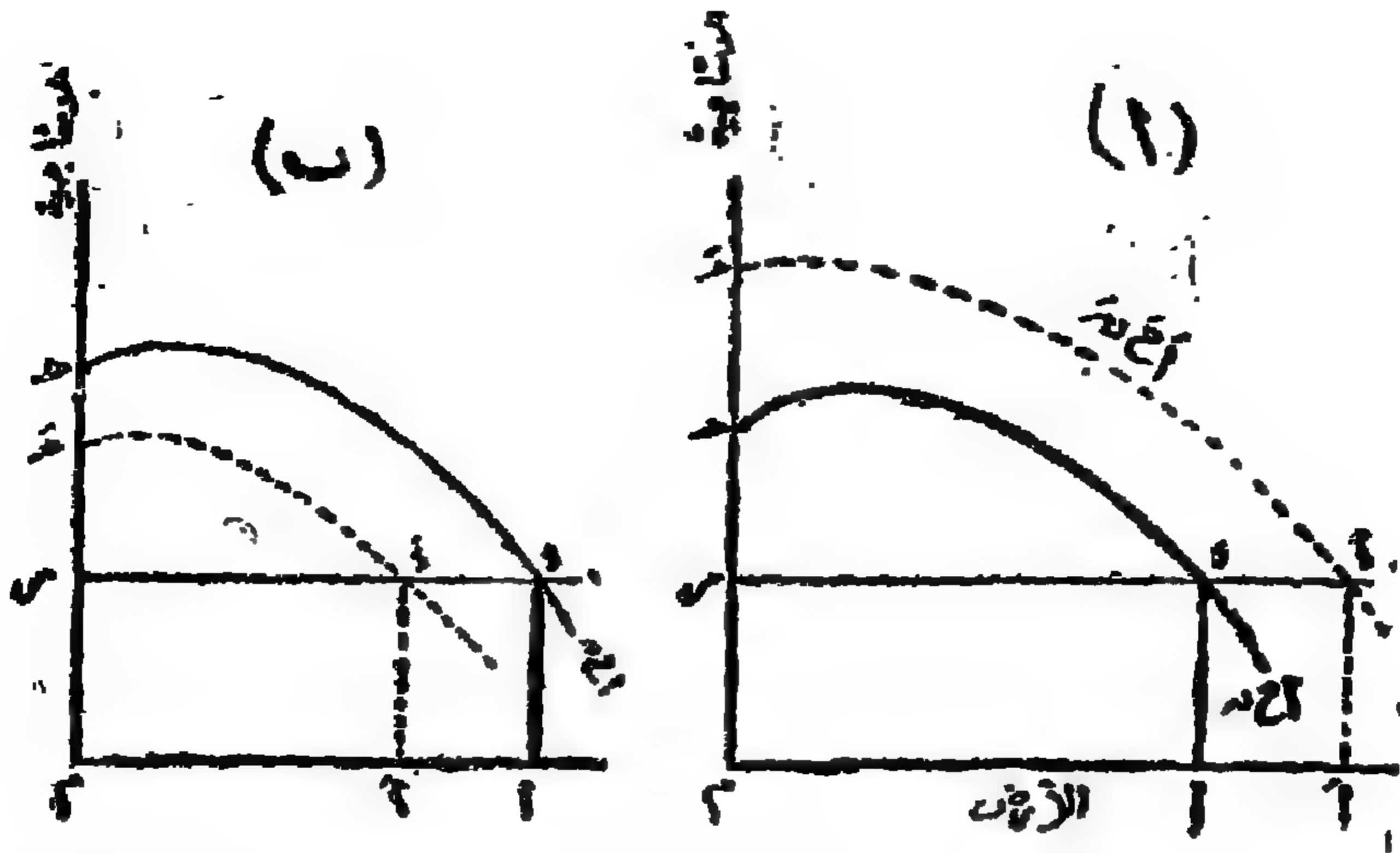
ينشأ من ندرة الأرض الزراعية المتجانسة الخصوبة بالنسبة لتزايد الطلب عليها . إن عناصر الإنتاج الأخرى قابلة للزيادة بصورة ما (أى أن عرضها يعتمد) إذا ارتفع ثمنها نتيجة لزيادة الطلب عليها — يحدث هذا بالنسبة لعناصر الإنتاج الأخرى (كالعمل ورأس المال) على الأقل في المدة القصيرة . هذا بينما نجد أن عرض الأرض ثابت لا يعتمد مهما ارتفع ثمنها (ريعها) ، والعكس هو الصحيح ، حيث يزداد ثمن خدمات الأرض الزراعية كلما زاد الطلب عليها . ويوضح تلك الظاهرة الرسم البياني شكل (١٨) حيث يمثل الخط الأفقي ع عرض الأرض عديم المرونة ، بينما المنحنى (ط ط) يمثل الطلب على الأرض . وهكذا يتجدد ريع الندرة



شكل (١٨) عرض الأرض عديم المرونة ، فينشأ بذلك ريع الندرة الذي يزداد كلما زاد الطلب على الأرض

عند المستوى (م م) ؛ . وبازدياد الطلب على الأرض دون تمدد في العرض نجد أن الريع يرتفع إلى المستوى (م م) . إذن فتغير منحنى الطلب بالزيادة قد أدى إلى ارتفاع ريع الندرة . ولكن كيف ولماذا يتغير منحنى الطلب على الأرض ؟ إنه يتغير بازدياد الحاجة إلى الأرض لاستخدامها في إنتاج الغلات الزراعية أو المنافع الأخرى . فبما أن زيادة عدد المستهلكين معناه زيادة الطلب على السلعة ، فكذلك زيادة عدد السكان وزيادة حاجتهم إلى المواد الغذائية ومنتجات الأرض يؤدي إلى زيادة الطلب عليها ، ومن ثم إلى زيادة ريع الندرة .

ولكن هناك عوامل أخرى تؤدي إلى تغير الطلب على الأرض . فنحنى الطلب على الأرض ، كما سبق وأوضحنا هو في الواقع منحنى الإنتاجية الحدية النقدية لوحدات الأرض ، وأي تغير في موضع هذا المنحنى سيكون معناه تغير في الطلب على الأرض . قد يحدث هذا مثلاً لو تغيرت أسعار المنتجات ، فارتفاع ثمن الوحدة من الإنتاج الزراعي (الأردب من القمح مثلاً) يؤدي إلى ارتفاع ، منحنى الإنتاجية الحدية النقدية ، وهذا من شأنه أن يزيد الطلب على الأرض الزراعية التي تنتج هذا النوع من المحصول . ويمكننا توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي (شكل رقم ١٩) . نجد في هذا الرسم أن نقطة اتوازن (و) هي النقطة التي تتساوى فيها الإنتاجية الحدية النقدية للأرض مع إيجار الفدان (م م) . ويتحدد طلب المزارعين على الأرض بمساحة قدرها (م ١) من الأفدنة ، وليكن منحنى (ا ع هـ) مقدراً على أساس ثمن الأردب من القمح عشرون جنيهاً . والمساحة (م و ح) هي الفائض الذي يحصل عليه المزارع (الفردي) من الأرض بعد دفع إيجارها أما إذا ارتفع ثمن الأردب من القمح وأصبح ٢٥ جنيهاً ، فسيغير موضع منحنى الإنتاجية الحدية النقدية إلى الموضع (ا ١ ع ١ هـ) كما هو موضح في شكل (١٩) وتصبح نقطة التوازن الجديدة هي النقطة (و ١) وهذه النقطة تبين أن المساحة التي يجب زراعتها (لتحقيق التوازن الجديد بين الإنتاجية



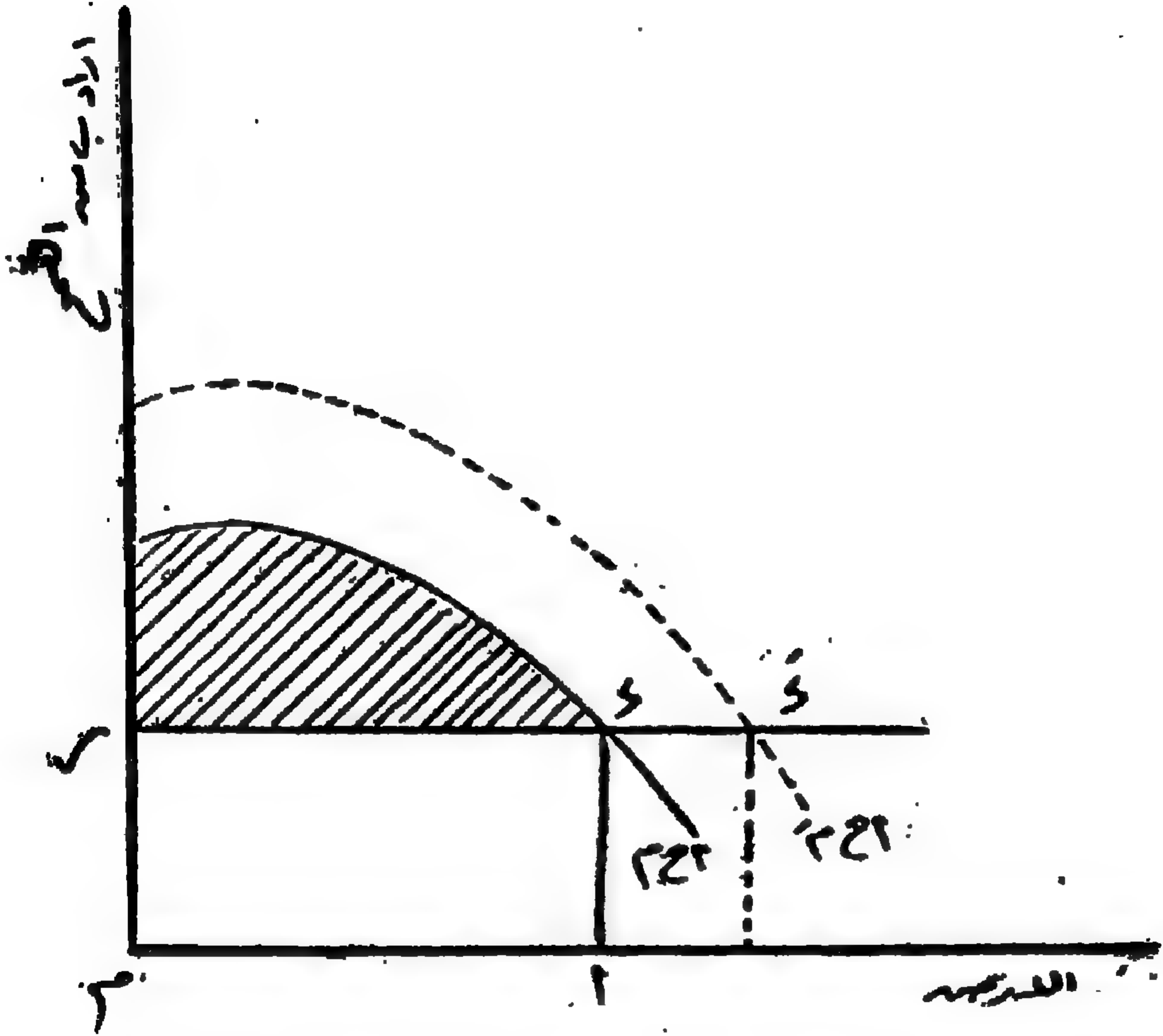
شكل رقم (١٩) . تغير موضع منحنى الإنتاجية الحدية النقدية معناه تغير الطلب على الأرض

الحدية النقدية (وايجار الأرض) تزيد إلى ما من الأقدرة . وهكذا يزيد « الفائض » ، الذي يحصل عليه المزارع ، وتمثل هذا الفائض المساحة (م و ح) . ومن البديهي أن انخفاض ثمن الوحدات سيؤدي إلى انخفاض منحنى الإنتاجية الحدية (كما هو موضح في شكل ١٩ ب) وبذلك يقل « الفائض » ، الذي يحصل عليه المزارع ، كما تقل تبعاً لذلك المساحة التي يزرعها ، أي يقل الطلب على الأرض .

هذا وقد يزداد ربح الأرض الزراعية وطلبها رغم ثبات أثمان المحاصيل ، ودون ضغط من مزارعين جدد . بمعنى آخر ، قد يتغير موضع الإنتاجية الحدية النقدية رغم ثبات ثمن الوحدة المنتجة (الأردب من القمح مثلاً) ويمكننا أن نستنتج ذلك في حالتين :

أولاً : إذا زادت الكفاية الإنتاجية للأرض ، أو زادت الكفاية الإنتاجية للعناصر المتضافرة معها ، أو زاد الاثنان معاً ، فسيبتع ذلك حتماً زيادة في الإنتاجية الحدية المادية لكل فدان من الأرض . فلو أن المزارع استخدم أساليب فنية حديثة في الزراعة بما يزيد من غلة الفدان ، أو لو أن المزارع نفسه بذل مجهوداً أكبر أو استعان برأس المال في هيئة

محراث ميكانيكي قوى ، لترتب على ذلك زيادة فى الإنتاجية الحدية المادية (الأرباح المنتجة من القمح) ويتغير تبعاً لذلك منحنى الإنتاجية الحدية النقدية ، فيزيد « الفائض » ، ويزيد معه الطلب على الأرض . ويمثل هذه الحالة الرسم البياني (شكل ٢٠) .

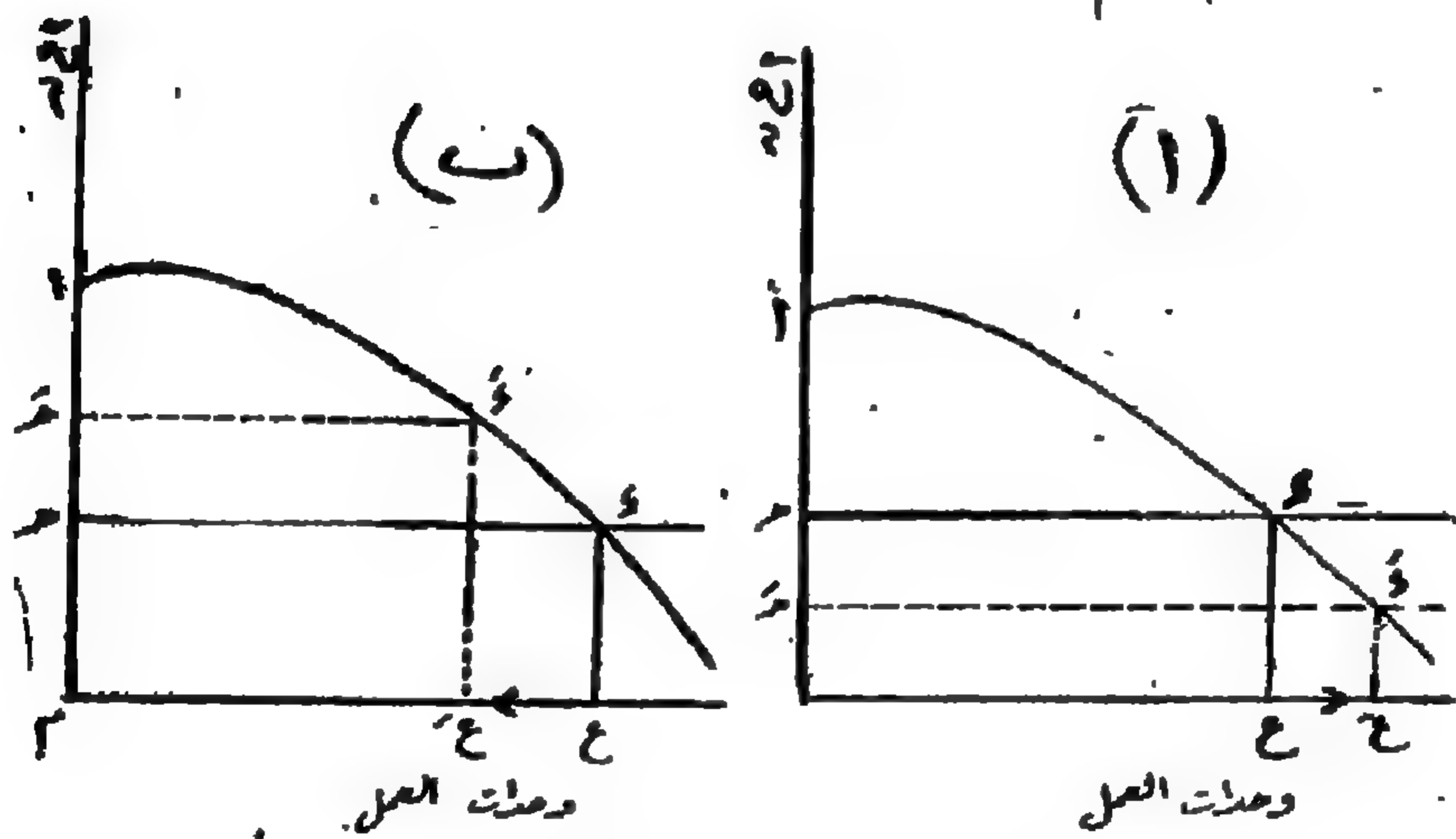


شكل رقم (٢٠) التحسن فى كفاية الأرض الإنتاجية أو فى كفاية العناصر الأخرى المتضافرة معها يؤدي إلى زيادة الإنتاجية الحدية المادية وفائض الأرض

ثانياً : إذا تغيرت تكاليف العناصر الأخرى ، فإن ذلك يؤدي إلى تغير الفائض ، وهذا بدوره يؤدي إلى تغير الطلب على الأرض . لقد افترضنا حتى الآن أن المزارع لا يتحمل تكاليف سوى مجهوده فى الزراعة ، ولكننا نشاهد فى الحياة العملية أن المزارع يوظف عدداً من العمال الزراعيين

ويُدفع لهم أجراً يمثل الجزء الأكبر من تكاليفه .

ولسهولة تفهم أثر تغير الأجور على الربح ، نفترض أن المزارع يُولف بين قطعة ثابتة من الأرض الزراعية وعدد من العمال يدفع لهم أجراً محدوداً في ظروف المنافسة الكاملة^(١) . هنا أيضاً يقارن المزارع بين الإنتاجية الحدية النقدية للعمل وبين الأجر الذي يدفعه . فنجد في شكل (٢١) مثلاً أن المزارع يستخدم على قطعة الأرض الثابتة المساحة عدداً من العمال قدره (م ع) حيث تكون نقطة التوازن (ع) وهي النقطة التي تتساوى فيها



شكل (٢١) . فائض الأرض الزراعية في حالة استخدام وحدات من العمل تكفل المزارع أجراً قدره م - لكل عامل . فتغير الأجور يغير من موضع منحنى الإنتاجية الحدية النقدية للعمل ، فيتغير الفائض

الإنتاجية الحدية النقدية للعمل مع أجر العامل (م ح) . ويكون صافي إيرادات الأرض أو « فائضها » مبنياً بالمساحة (ح و ا) ، فإذا انخفضت الأجور أدى ذلك إلى استخدام وحدات أكثر من العمل ، كما يؤدي إلى

(١) نفترض بسهولة أن وحدات العمل هذه مزودة بكميات متجانسة من رأس المال ، وأن الأجر يشمل ما يتكلفه العامل الزود برأس المال اللازم .

زيادة الأيراد الصافي للأرض ، وهذا من شأنه أن يدفع المزارعين إلى زيادة الطلب على الأرض الزراعية أملاً في الاستفادة من ارتفاع العائد الصافي . يمثل هذه الحالة شكل (١٦) ، بينما يمثل شكل (١٦ ب) الحالة العكسية التي فيها يؤدي ارتفاع الأسعار الأجور إلى نقص في فائض الأرض أو عائدها الصافي ، وإلى تقليل العمالة في الزراعة ، وربما نقص الطلب على الأرض الزراعية . ولكن تلك الحالة لن تستمر طويلاً ، إذ سرعان ما يؤدي نقص الإنتاج الزراعي إلى ارتفاع ثمن المحاصيل ، أي إلى ارتفاع الإنتاجية الحدية النقدية للعمال الزراعيين وللأرض الزراعية ، فيزداد الطلب على الأرض مرة أخرى كما يزداد على الخدمات اللازمة للزراعة كالعمال الزراعيين .

ربح التفاوت^(١) Differential Rent

كان افتراضنا في المثال الذي استعملناه في التحليل السابق عن منشأ الربح ، مبنياً على أساس أرض متجانسة الخصوبة ، إلا أن المشاهد في الحياة العملية هو أن الأرض تختلف في خصوبتها بين منطقة وأخرى ، فهناك أرض غاية في الخصوبة تغل إنتاجاً وفيراً ، كما أن هناك أرضاً تقل عنها في الخصوبة ، وأرضاً شبه جرداء لا تصلح إلا للزراعة خفيفة ، وأرضاً جرداء أو بور لا تتج إلا إذا كلفت الزراعة فيها مبالغ باهظة . من المعقول إذن أن مثل تلك الأرض المتباينة في الخصوبة — ومع التسليم بندرتها وعرضها عديم المرونة — لا بد وأن تتفاوت في ريعها كما تتفاوت في مزاياها . وهذا

(١) تفضل هذه الكلمة عن اصطلاح «الربح الفرق» التي يستعمل في المراجع الغربية، ذلك لأن كلمة « فرق » قد تعني اختلاف في منشأ الربح أو اختلاف في خصائصه الجوهرية، أما التفاوت فعناه أن جميع أنواع الربح تنفأ بسبب الذرة ، ولكنها تتفاوت بين أرض وأخرى .

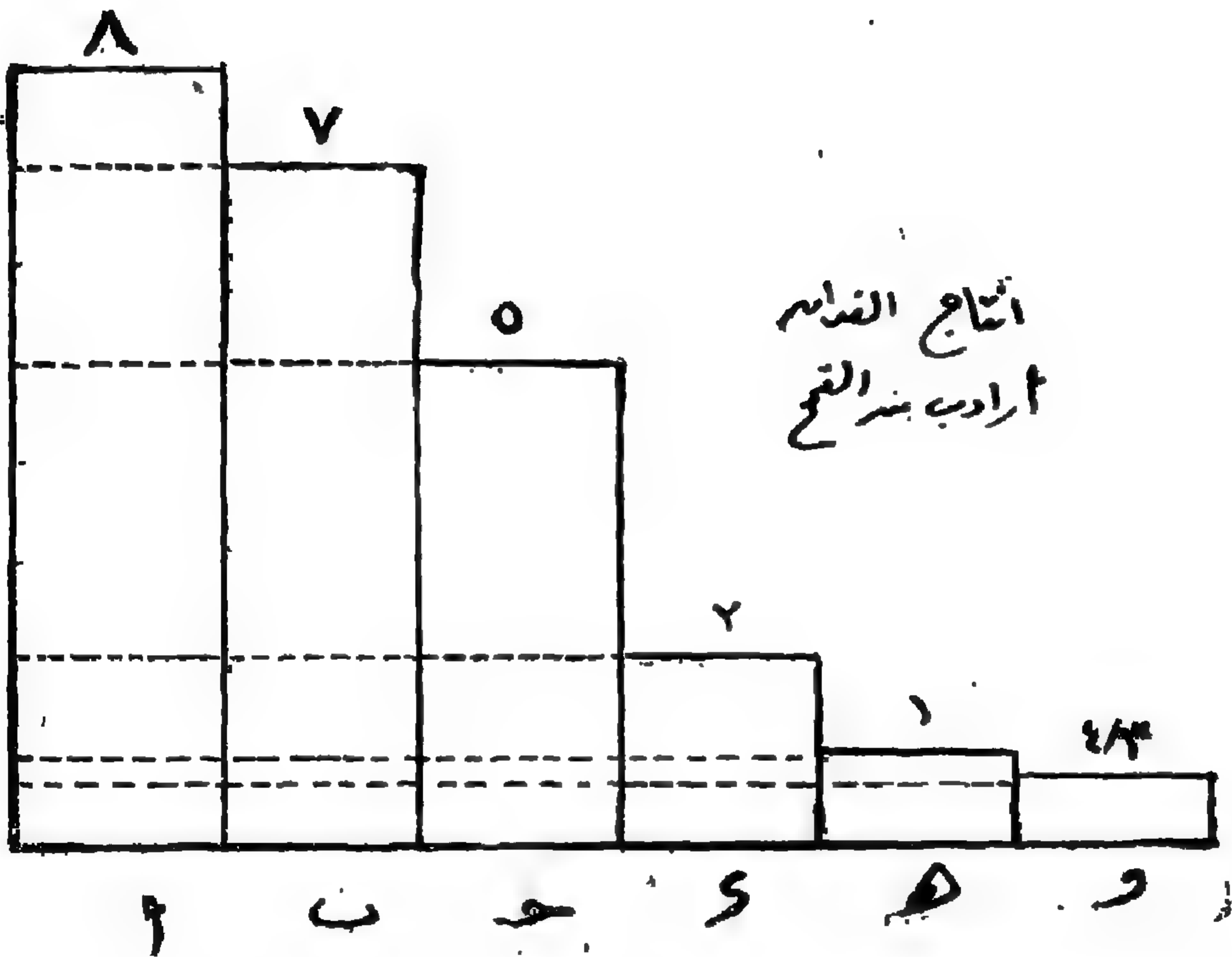
النوع من التحليل هو الذى استرعى انتباه ريكاردو ، حيث شاهد أن جميع الأراضي ليست في درجة واحدة من الخصوبة أو المزايا أو القوى الطبيعية التي تحدث عنها ، ومن ثم كان من المتوقع أن يكون إيجار الأرض الحصبة أعلى من إيجار الأرض الأقل خصوبة ، لأنها لو كانتا متساويتين في الإيجار لاتبه جميع المزارعين إلى زراعة الأرض الأكثر خصوبة حيث إيرادها يزيد عن إيراد الأخرى .

والنقطة الهامة عند دراسة الربيع التفاوتى هي أن التفاوت في الخصوبة لا يعد سبباً في نشوء الربيع ، ولكنه يقسبب في اختلاف الربيع بين أرض وأخرى ، إذ يقل الربيع كلما قلت درجة الخصوبة ؛ وعليه فمن الجائز أن تكون الأرض الرديئة ذات المرتبة المنخفضة من الخصوبة أرضاً « لاربية » أى لا تغل ريعاً . مثل هذه الأرض قد تسمى « أرضاً حدية » Marginal Land ، أو أرضاً على الحد الأدنى للزراعة ، بمعنى أنها تبقى بلا زراعة لأنها لا تغل ريعاً في الظروف السائدة .

ويمكننا تفسير تلك الظاهرة بأن تتخيل مساحات من الأرض الزراعية التي تتفاوت في درجة الخصوبة إذا ما زرعت نوعاً واحداً من المحصول وليكن القمح . نجد أن الفدان من كل تلك المساحات المتباينة (ا ، ب ، ج ، د ، هـ ، و) - كما هو موضح في شكل (٢٢) - تغل إنتاجاً قدره ٨ أرادب من القمح ، ٧ ، ٥ ، ١٢ ، ٤ على التوالي . فإن لم تكن هناك مزايا أخرى تعوض الفرق في الخصوبة ، فمن الطبيعي أن يتجه المزارعون إلى زراعة الأرض ذات الخصوبة الممتازة وهي الأرض (ا) التي يغل الفدان منها ثمانية أرادب من القمح ، وستؤدى ظروف المنافسة التي نفترضها دائماً في تحليلنا إلى عدم ظهور ريع لتلك الأرض طالما أنها موجودة بكميات متوافرة . أما إذا زاد ضغط المزارعين على الأرض الزراعية وكانت جميع الأراضي الممتازة

الخصوبة قد استنفذت بأكملها ، فسيلجأ الأفراد إلى زراعة الأرض من النوع (ب) التي يغل الفدان منها سبعة أردب فقط . عندئذ ينشأ ريع تفاوتى للأرض (أ) هو الفرق بين خصوبتها وخصوبة الأرض (ب) ، أى ينشأ لها ريع قدره أردب من القمح .

ونلاحظ هنا أن هذا التفاوت فى الخصوبة مبنى على أساس أن عناصر



شكل رقم (٢٢) . الريـع التفاوتى يظهر كـفرق بين إنتاجى الأرض ذات الدرجات المتفاوتة فى الخصوبة

الإنتاج المتضافرة مع كل فدان من الأرض متساوية ومتجانسة فى الحالتين . بمعنى آخر ، إتنا نقيس غلة الفدان فى كل من الأرضين على أساس إنفاق نفس التكاليف (من العمال ورأس المال) . ولن يفوت القارىء أن يستنتج السبب الذى قد يلجأ من أجله المزارعون إلى زراعة الأرض من

الدرجة الثانية (ب) بدل أن يزرعوا أرض الدرجة الأولى زراعة كثيفة .
السبب واضح دون شك في ظاهرة الإنتاجية الحدية المتناقصة . فمضاعفة
التكاليف (مضاعفة العمل ورأس المال) في الأرض (أ) لن تؤدي إلى
مضاعفة إنتاجية الفدان ، بل ستؤدي إلى زيادة إنتاجه بأقل من الضعف ،
أي بمقدار ستة أرباب أخرى مثلاً . وعليه فمن الأفضل أن يزرع فدان واحد
من الأرض (أ) وفدان من الأرض (ب) فيكون مجموع إنتاج الفدانين
١٥ أردباً ، بينما لو زرعت الأرض الممتازة زراعة كثيفة بمضاعفة التكاليف
سيكون الإنتاج (٨ + ٦) أي ١٤ أردباً فقط .

وإذا تتبعنا تحليلنا ، بنفس الطريقة ، استنتجنا أن المزارعين يتقنون
بعد استنفاد الأرض (ب) إلى زراعة الأرض من الدرجة الثالثة (ج) .
حيث يغل الفدان منها خمسة أرباب ، وتصبح الأرض (ج) هي الأرض
التي على حد الزراعة ، ولا يكون لها ريع بينما ينشأ ريع متفاوت للأرض
(ب) قدره أردبين من القمح ، هو الفرق بين إنتاج الفدان من (ب)
 وإنتاج الفدان من (ج) بينما يزداد ريع الأرض الممتازة (أ) فيصبح
ثلاثة أرباب - وهي الفرق بين إنتاج الفدان من (أ) ، وإنتاج الفدان
من الأرض الحدية (ج) . نستنتج من ذلك أن هناك دائماً أرضاً تعتبر
على حد الزراعة وتكون هي أقل الأرض المزروعة خصوبة ، وتكون
هذه هي الأرض اللاريعية (No Rent Land) ، بينما يكون ريع
الأراضي الأخرى بقدر ما تزيد به خصوبتها على خصوبة الأرض الحدية .

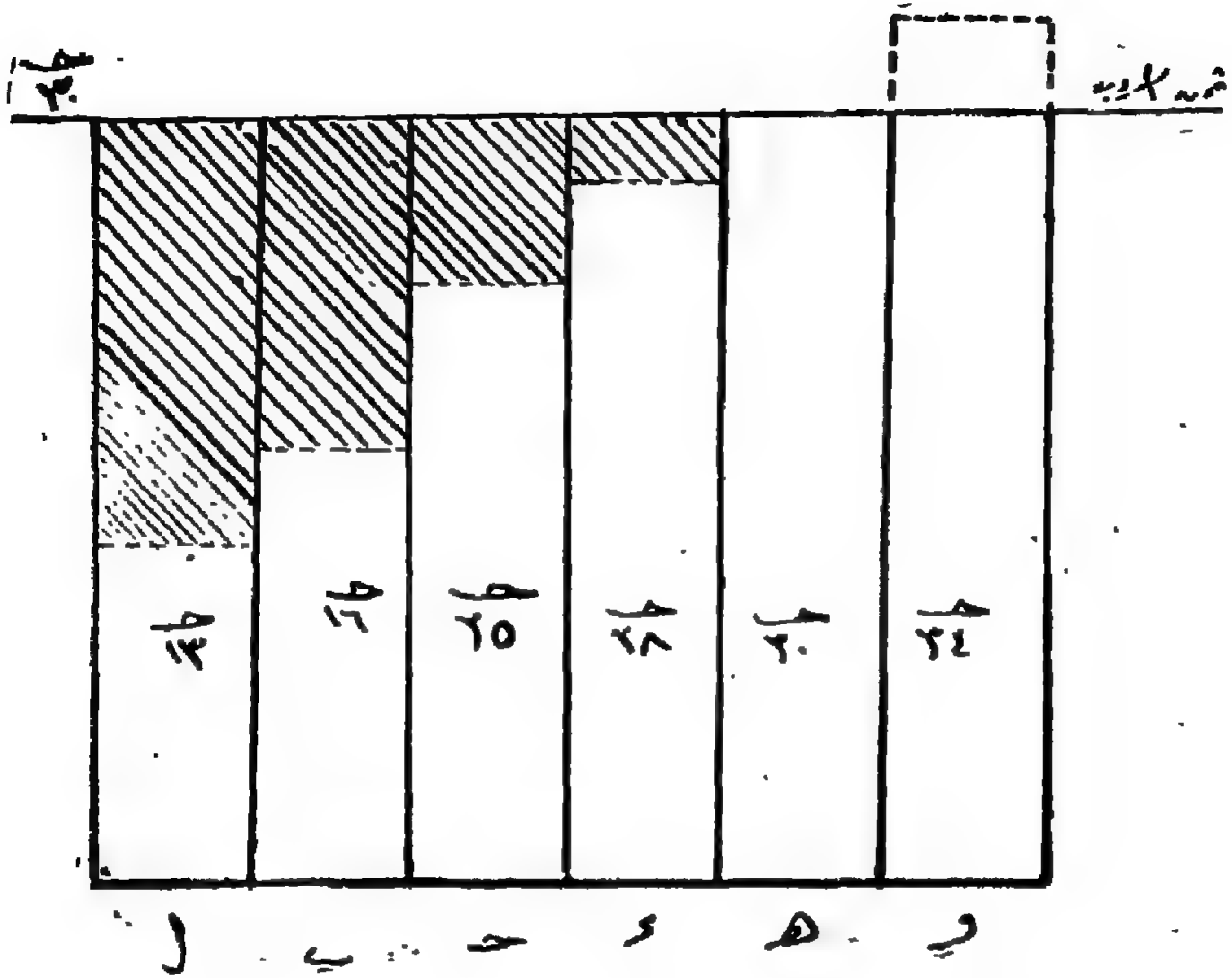
وفي استطاعتنا أن نفسر الربح التفاوتي بمقارنة الإيراد الصافي ،
للأراضي المختلفة باعتبار أن محصول القمح يباع الأربب منه بثمن معين ،
وأن أربب القمح يتكلف إنتاجه كمية معينة من النقود ، فيكون الفرق

بين ثمن بيع الأردب (الإيراد) وتكاليف زراعته هو صافي الإيراد الذى على أساسه يقاس ريع الأرض . فالأرض الممتازة الخصوبة (أ) لا يتكلف زراعة الأردب من القمح فيها سوى ١٣ جنيه ، فإذا كان ثمن بيع الأردب ٣٠ جنيه فسيكون صافي الإيراد أو الفائض أو الربح فى تلك الأرض هو سبعة عشر جنيهاً عن كل أردب يتسج^(١) . وإذا نظرنا إلى الأرض (ب) ذات المرتبة الثانية من الخصوبة ، وجدنا أن تكاليف إنتاج الأردب فيها تساوى ١٦ جنيهاً ، ويكون الإيراد الصافى للأردب ١٤ جنيهاً هذه الأرض إذن تغل فائضاً أقل (ويتضح ذلك من الجزء المظلل فى الشكل رقم ٢٣) ، وبالتالي لا بد أن يكون ريعها أقل ، كما أن ريع الأرض الثالثة (ح) والرابعة (و) يكون أقل من ذلك حيث أنها تغل فائضاً قدره ٥ جنيهات وجنيهين عن كل أردب أما الأرض الخامسة (هـ) فهى أرض لا ريع لها إذ أن تكاليف إنتاج الأردب بها تكون ثلاثين جنيهاً - وحيث أن هذا المبلغ يمثل الإيراد من بيع أردب القمح ، فلن يكون هناك فائض ، ولن تورع تلك الأرض إلا إذا تغيرت الظروف .

وما المقصود بتغير الظروف ؟ المقصود أى عامل أو عوامل من شأنها أن تزيد الفائض الذى يحصل عليه المزارع ، أى تزيد من ريع الأرض . فلو ارتفع ثمن الأردب من القمح إلى ٣٥ جنيه وبقيت تكاليف إنتاجه كما هى ، فإن ذلك سيزيد من الفائض أى الربح ، وسينشأ ريع للأرض الحدية بعد أن كانت لا ريعية ، وربما زرعت الأرض (و) أيضاً إذ أنها

(١) نستطيع احتساب ريع القدان على أنه حاصل ضرب صافي إيراد (أوردج) الأردب الواحد فى $\frac{2}{3}$ عدد الأردب التى ينتجها القدان . فيكون ريع الأرض (أ) مثلاً $17 \times 8 = 136$ جنيهاً .

أصبحت بعد ارتفاع ثمن القمح تعطي فائضاً قدره جنيه واحد بعد أن كانت أرضاً دون الحدية .



شكل رقم (٢٣) : الربح التفاوتي على أساس تكلفة إنتاج الأردب من القمح . نجد أن الأرض (هـ) لا ربح لها أي « حدية » حيث التكلفة تساوي ثمن بيع الأردب . والأرض (و) تعتبر أرضاً دون الحدية لأن تكلفة الأردب فيها أكثر من ثمن بيعه

كذلك لو ازدادت كفاية عناصر الإنتاج - كأن تتحسن الأساليب الفنية المتبعة في الزراعة ، أو تزيد كفاية العمال الزراعيين (دون زيادة في أجورهم) فإن ذلك سيؤدي بدوره إلى زيادة إنتاجية الفدان ، ومن ثم تقل التكلفة النسبية للأردب في كل نوع من الأراضي ، ويتبع ذلك زيادة في فائضها وربحها .

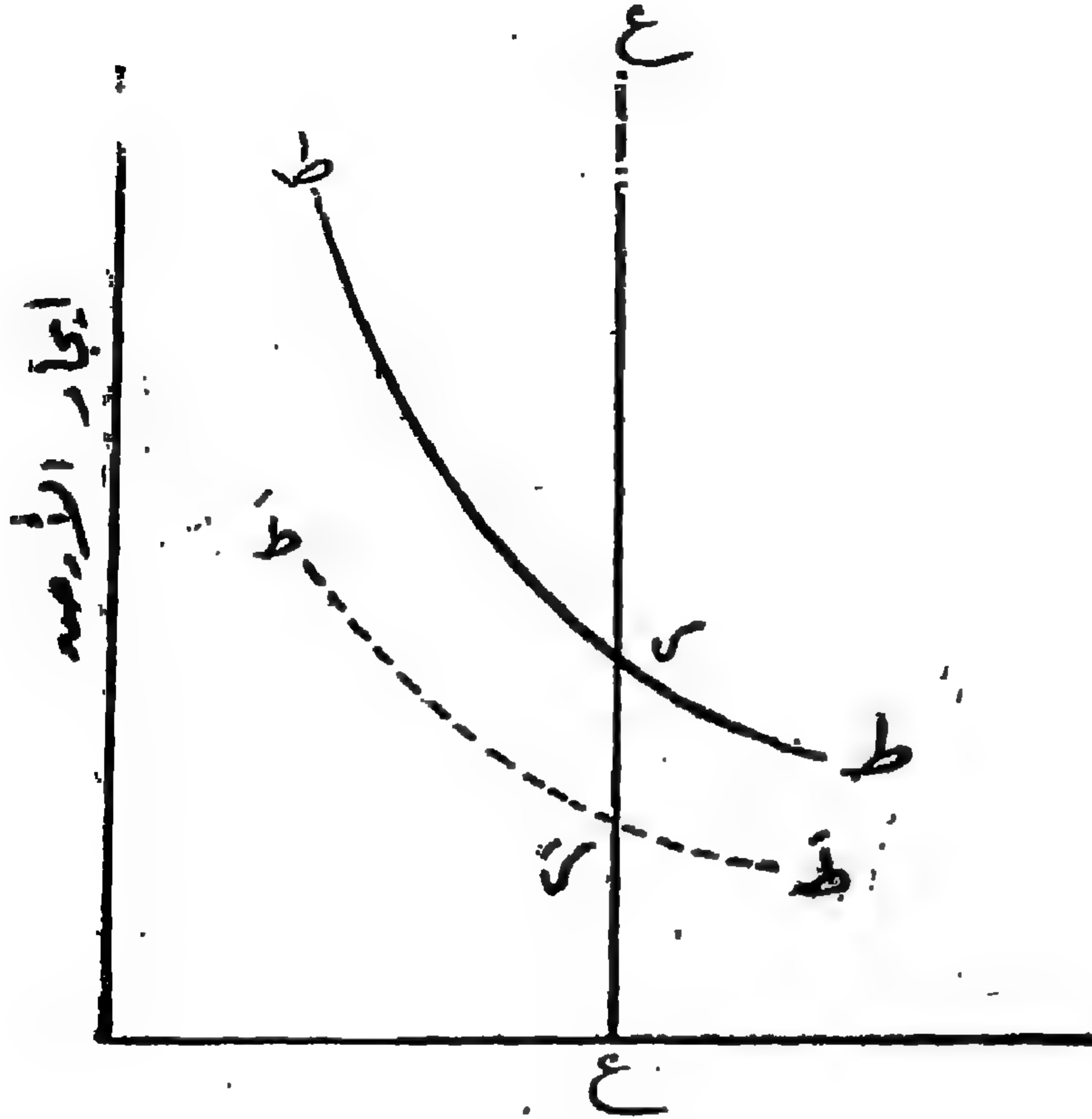
وقد تقل التكاليف الزراعية فتقل بذلك التكلفة النسبية للأردب من القمح (مع ثبات سعره في السوق) ويزيد بذلك الفائض عن كل أردب ، أو بمعنى آخر يزداد ريع الأرض الزراعية . وربما حدث العكس بأن تزداد التكاليف فيقل الربح ، وربما وجدنا نتيجة ذلك أن بعض الأراضي التي كانت تزرع ، أصبحت في عداد الأراضي الحدية التي لا ريع لها (مثلاً لو ارتفعت تكاليف الإنتاج بالنسبة للأرض (و) في المثال السابق إلى ثلاثين جنيهاً) . وربما كانت الزيادة في التكاليف في شكل ضرائب على الإنتاج ، أو ضرائب على الملاك الزراعيين . وقد يكون تفسير أثر الضريبة الزراعية على الربح في حاجة إلى شرح أدق قبل الانتقال إلى نقطة أخرى .

لنفرض أن ريع الأرض في حالة التوازن قد تحدد بتقاطع خط عرض الأرض مع منحني الطلب عليها (ط ط) عند المستوى (م) كما هو موضح بالشكل رقم (٢٤) .

معنى ذلك أن الملاك الزراعيين (في حالة المنافسة) يحصلون على ريع يحدده المستوى (م) وهو ما يدفعه المستأجرون إلى الملاك نظير حصولهم على الخدمات الطبيعية للأرض^(١) . وأي مستوى من الربح أعلى من (م) سيؤدي إلى وجود أرض دون زراعة ، حيث النقطة م هي الوحيدة التي يتحقق فيها التكافؤ بين الطلب على الأرض وعرضها . فلو فرضت ضريبة على الأتبان ، ، أي على الملاك الزراعيين ، فما أثرها على إيجارات الأرض والمستأجرين ؟ قطعاً لن ينكمش العرض لأنه ثابت ، وفي نفس الوقت لن يجرؤ الملاك على رفع إيجار الأرض ، أي تحميل المزارع

(١) أي أننا نستبعد ذلك الجزء من إيجار الأرض الذي يمثل فوائد تدفع على رؤس الأموال المستثمرة في الأرض من سواقي ومصارف وسياج وحظائر وشون ... الخ .

بعبء الضريبة ، إذ لو فعلوا ذلك لانكش الطلب على الأرض وبقيت مساحات منها دون زراعة . إذن سيقى الإيجار الذى يدفعه المستأجرون كما هو ، ولن يرتفع لأنه ليس هناك ما يسبب ارتفاعه - فالعرض لم ينقص ،



شكل رقم (٢٤) . أثر ضريبة زراعية على ربح الأرض.

والطلب لم يزد ، وظروف المنافسة تجعل الملاك غير قادرين على رفع الإيجار . ولكن الذى حدث هو نقص فى العائد الذى يعود على الملاك نتيجة استقطاع جزء منه فى شكل ضرائب . فكان الضريبة على الملاك تنقص ربح الأرض ، الذى ينخفض إلى المستوى (ر) . أى أن أثر الضريبة سيكون بمثابة نقص الطلب على الأرض ، وهذا يمثل المنحنى (ط - ط) الذى يقطع خط العرض الثابت فى نقطة توازن جديدة.

أما إذا كانت الضريبة على الإنتاج الزراعي نفسه ، أى يتحملها المزارع ، فإن ذلك سيزيد حتما من تكاليف إنتاج المحصول ويظهر أثر ذلك أولا فى الاستغناء عن بعض الأرض القريبة من الحدية ، ثم فى نقص الكميات المنتجة ، وربما أدى ذلك إلى ارتفاع فى ثمن المحصول ، فزيد الإنتاجية الحدية النقدية للأرض ويزيد الطلب عليها مرة أخرى . كذلك لو فرضت ضرائب متفاوتة على الأراضي المختلفة ، فسوف يؤدى ذلك إلى تغير فى الكميات المنتجة من المحاصيل المتباينة ، وإلى نقص الطلب على بعض الأراضي وزيادته بالنسبة للآخرى . يحدث هذا مثلا لو أن الضريبة فرضت على الأراضي التى تزرع قمحا ، بينما تبقى الأرض التى تزرع شعيراً أو قطناً معفاة من الضريبة .

نستخلص من ذلك أن الضريبة على الملاك الزراعيين لن تؤدى إلى تغير فى الإيجار الذى يدفعه المستأجرون حيث أن عرض الأرض ثابت لا يمكن إنقاصه (كما أن رفع الإيجارات من جانب الملاك سيؤدى إلى انكماش الطلب على الأرض ؛ وسيظهر أثر الضريبة فى نقص ريع الأرض الذى يحصل عليه المالك بمقدار الضريبة المفروضة .

تجربيات عديدة لفكرة الزرع التفاوتى : —

ينتقد بعض الإقتصاديين نظرية ريكاردو فى دفرق الخصوبة ، على أنها أهملت المزايا الأخرى التى قد تتميز بها بعض الأراضي ، كما قال فريق منهم إنه ليس من المحتم أن يتجه الأفراد إلى زراعة الأرض الأكثر خصوبة أولا ثم الاتجاه إلى التى تليها فى الخصوبة ، والتى تلى الثانية ... وهكذا ، بل ربما زرعت الأرض الأقل خصوبة أولا لاحتوائها على مزايا أخرى ، وحينئذ قد تكون هناك أرض دون حد الزراعة أو حدية لا ريعية رغم امتيازها بخصوبة أوفر .

هذا النقد في الواقع لا يخرج عن كونه عرض لفكرة الربيع التفاوتى بصورة أخرى . فطالما أن هناك تفاوت في المزايا ، فسيتمتع بتفاوت في تكاليف الإنتاج وبالتالي تفاوت في الإيراد الصافي وتفاوت في الربح . فاختلاف موقع الأرض يؤدي إلى فروق في المزايا كذلك التي تنشأ عن تفاوت في خصوبتها . . فقد تقول إن الأرض (أ) تغل ربيعاً أقل من الأرض (ب) إما لأن الأولى أقل خصوبة من الثانية ، وإما لأن إحداها ذات موقع ممتاز بينما الأخرى بعيدة عن مناطق العمران والتسويق فالإيراد الصافي الذي يحصل عليه المزارع من محصول معين يتوقف على مقدار الخصوبة الطبيعية في الأرض بقدر ما يتوقف على تكاليف نقل المحصول إلى مناطق تسويقه .

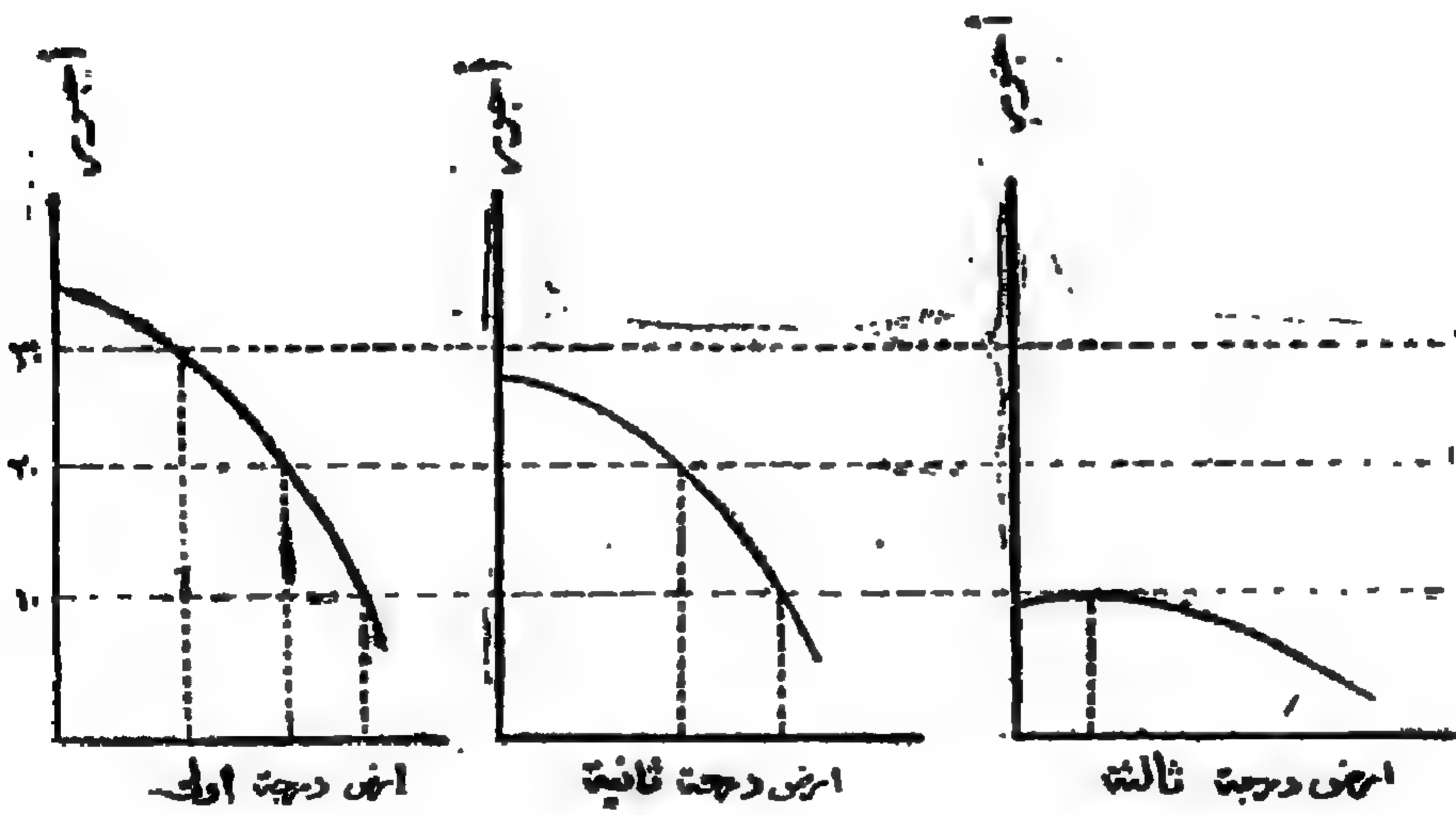
لماذا نجد مثلاً أن الأرض الزراعية في مديرية الجيزة أو القليوبية تغل ربيعاً أكبر من غيرها ، ولماذا نجد أن إيجاراتها مرتفعة ؟ ليس السبب هو تفوق تلك الأرض من ناحية الخصوبة عن مثيلاتها في مديرية المنوفية أو الشرقية حيث توجد أخصب الأراضي في مصر ، وإنما يرجع السبب إلى قرب أراضي الجيزة والقليوبية من القاهرة ، أي أنها تتمتع بموقع يجعلها قريبة من مناطق التسويق في المدينة حيث يشتد الطلب اليومي على منتجات الأرض من ألبان وخضروات . فالأرض القريبة من المدن تزرع فيها عادة منتجات سريعة التلف كالخضروات ، لا لأنها أصلح من غيرها لذلك النوع من الزراعة ، بل لأنها قريبة من مناطق التسويق مما يجعل مشكلة نقل المنتجات من المزارع إلى السوق أقل تكلفة ، وأمرع من الناحية العملية بالنسبة للمنتجات سريعة التلف . ولذلك فإن التنافس بين المنتجين الزراعيين يدفع إيجار الأرض الممتازة الموقع إلى الارتفاع ، وبذلك يكون لتلك الأرض ربح يفوق غيرها من الأرض التي لا تتمتع بنفس المزايا من حيث الموقع حتى ولو كانت أكثر خصوبة .

وليس التفاوت في الربيع مقصوراً على الأرض الزراعية بل إنه يشمل الربيع في الصناعة والتجارة أيضاً . فالمصنع الموجود في قلب مدينة كبيرة يحصل على مزايا ليست في متناول المصانع الأخرى القائمة في أمكنة متطرفة . لذلك كان منطقياً أن يكون إيجاز الأرض الذي يدفعه مصنع المدينة أكبر من ذلك الذي تدفعه المصانع الأخرى ولذلك نشاهد أن معظم المشاريع الصناعية الحديثة تختار إما أن تكون خارج المدن لإقامة مصانعها رغم ما يتبع ذلك من صعوبة انتقال العمال إلى عملهم أو صعوبة إيجاد المساكن القريبة لهم . وكذلك بالنسبة للمنشآت التجارية فهناك فرق كبير بين الإيجار الذي تدفعه المحلات التجارية في المدن وذلك الذي تدفعه مثيلاتها في الريف . أليس طبعياً أن يكون إيجار المحل في شارع قصر النيل أضعاف أضعاف ما يدفعه محل مشابه في قرية على الحدود الجنوبية لمدينة قنا ؟ ألا يمتاز المحل التجاري في شارع قصر النيل بقربه من مركز النشاط التجاري والاقتصادي ، وقدرته على تصريف السلع والحصول على أرباح تميزه عن غيره من المشاريع المماثلة خارج المدن ؟ تلك المزايا إذن لا بد أن توجد تفاوتاً في الربيع .

وعليه : ففكرة ربيع التفاوت فكرة صائبة تطابق المشاهد في الحياة العملية وهي ليست مقصورة على الأرض الزراعية المتفاوتة الخصوبة ، بل تشمل التفاوت في المزايا الأخرى أيضاً . وإن كان ريكاردو قد اهتم بالخصوبة لاهتمامه بأسعار المحاصيل الزراعية في العصر الذي عاش فيه ، وبالفروق الظاهرة في إنتاجية الأرض الزراعية في إنجلترا ، فليس معنى ذلك وجود أي خطأ في فكرة التفاوت ، نفسها ، إذ أنها مشاهدة منطقية عملية تبررها الحقائق الظاهرة .

وأخيراً ، يمكننا أن ندخل تعديلاً يتمشى مع الاستنتاجات القائمة على نظرية الإنتاج الحديثة ، لنرى كيفية تفسير الربيع التفاوتي ، مع ملاحظة

أن التحليل المبني على الإنتاجية الحديدية لم يكن معروفاً لدى الاقتصاديين المعاصرين لريكاردو . يمكننا أن نتخيل ثلاثة أنواع من الأرض الزراعية ممتازة ، ومتوسطة وفقيرة أو ذات الدرجات الأولى والثانية والثالثة من الخصوبة كما هو موضح بالشكل رقم (٢٥) . نجد أن منحنى الإنتاجية الحديدية للعمل في كل نوع من الأراضي الثلاث يختلف عن مثيله في القطعتين الآخرين . ففي الأرض الفقيرة (الدرجة الثالثة) تكون الإنتاجية الحديدية ضعيفة ، وعند الموازنة بين الإنتاجية الحديدية وأجر العامل عندما يكون في المستوى ١٠ نجد أن الإنتاجية الحديدية القصوى في تلك الأرض تكاد



شكل رقم (٢٥) . تساوى الإنتاجية الحديدية مع التكلفة (الأجر) في مستويات مختلفة بالنسبة لأفدنة متفاوتة الخصوبة

تغطي الأجر ، وليس هناك أى ربح أو فائض للزارع أو المالك أو العامل الزراعي . تلك إذن هي الأرض الحديدية وهي الأرض التي تكفى بالكاد لتغطية تكاليف الزراعة بها عندما يكون مستوى الأجور عشرة قروش . هذا بينما نجد أن الأرض المتوسطة وكذا الأرض الممتازة تغل كل منهما ربحاً (حيث أن منحنى الإنتاجية الحديدية يبدأ من مستوى أعلى) وإذا ارتفع

مستوى الأجور إلى عشرين قرشاً مثلاً ، فتصبح الأرض الفقيرة دون الحدية ، ، وسوف يقل تبعاً لذلك ريع كل من الأرضين المتوسطة والممتازة . وظاهر أن هناك فرقاً (تفاوتاً) بين ريع الأرضين وهذا التفاوت مرده اختلاف الإنتاجية الحدية في كل من الأرضين بفرع ثبات التكاليف الأخرى .

كما يمكننا أيضاً أن نستنتج ما يحدث لو أن الأجور ارتفعت إلى ثلاثين عندئذ تصبح الأرض المتوسطة دون الحدية ، ولن تزرع إلا الأرض الممتازة إذ أنها الوحيدة التي تغل فائضاً رغم ارتفاع الأجور إلى هذا المستوى . وعليه ، فعند كل مستوى من مستويات الأجور ، تضاف إلى كل نوع من الأرض المتفاوتة الخصوبة وحدات من العمل بحيث تكاد تتساوى الإنتاجية الحدية مع أجر الوحدة من العمل . ويقاس ريع الأرض التفاوت على أساس الفرق بين ما تنتجه العناصر الأخرى المستخدمة في قطعة أرض معينة ، وبين ما تنتجه نفس العناصر إذا عملت في الأرض الحدية التي لا ريع لها .

الربح الاقتصادي Economic Rent

تقوم فكرة الربح الاقتصادي في صورتها المبسطة على أساس التفرقة بين ثمن عنصر من عناصر الإنتاج إذا تحدد بتوازن العرض والطلب ، وبين ما يحصل عليه هذا العنصر فعلاً من دخل أو عائد . أو التفرقة بين ما يحصل عليه عنصر ما ، وما قد يحصل عليه ولو تغيرت ظروف استخدامه . فيقال أن ثمن الحصول على خدمات الأرض مثلاً هو عبارة عن الأيجار الذي يدفع من جانب المستأجر ، وهو إيجار تحدد بفعل توازن طلب وعرض ذلك النوع من الأرض باعتبار أنها تؤدي خدمة إنتاجية في صناعة معينة . أما إذا تغيرت ظروف الطلب على الأرض التي تستخدم في إنتاج

معين ، أو تغير « نوع استغلال ، هذه الارض ، فسيبتبع ذلك تغير في « عائدها » ، ويلزم لنا إذن أن نفكر في تفسير يشرح هذا التغير .

ويقال أيضاً إن ثمن الحصول على خدمات العمل هو الاجر ، وأن الاجر الذى يحصل عليه عامل معين هو ذلك الذى يتحدد بفعل التوازن بين طلب وعرض هذا النوع من العمل ، وهو الاجر الذى يجعل هذا العامل (وغيره من زملائه) مستعداً لعرض خدماته في صناعة معينة . أما إذا تغيرت الظروف بأن ارتفع أجر هذا العامل في نفس الصناعة ، أو أنه اشتغل في صناعة أخرى تدر عليه أجراً أكبر ، فسيكون هناك فرق بين « دخله ، الأول » ودخله ، في الظروف الجديدة . وهذا الفرق يحتاج إلى تفسير في التحليل الاقتصادى بخلاف لفظ « الاجر » الذى نعتبره مدلولاً لثمن الحصول على خدمات العمل .

وبالنسبة لرأس المال تظهر فكرة الربح الاقتصادى أيضاً . فالإيجار الذى يدفع للنازل أو الآلات أو عربات النقل هو ثمن الحصول على خدمات ذلك النوع من رؤوس الاموال ، وهو ثمن يتحدد بفعل التوازن بين الطلب والعرض لكل مجموعة منها . وإذا تغيرت الظروف التى أدت إلى ثمن التوازن هذا (كأن اشتد الطلب على تلك المعدات) وارتفع إيجارها مثلاً نتيجة لتعذر زيادة المعروض منها ، فعنى ذلك أن أصحاب مثل تلك العناصر سيحصلون لمدة من الزمن على عائد يفوق ما توقعوه فلا بد من لفظ أو تحليل يفسر به تلك الظاهرة ، والفرقة بين ثمن خدمات رأس المال (وهو سعر الفائدة مثلاً) والعائد الذى يعود على رأس المال هذا في تلك الظروف الاستثنائية .

مثل تلك الحالات التى تتغير فيها عوائد عناصر الإنتاج بتغير استعمالها أو بتغير الطلب عليها مع ثبات عرضها أو قلة مرونته في المدة القصيرة أدت

إلى فكرة الربيع الاقتصادى . ومن تلك الفكرة تشعبت اصطلاحات مختلفة تميل بعض المراجع إلى استعمالها لتظهر التباين بين الحالات المختلفة للربيع الاقتصادى . فيستعمل لفظ كسب التحول (أو ربيع التحول Transfer earnings) لشرح الربيع الذى ينشأ بتغير وجه استخدام عنصر من العناصر . ويستعمل لفظ « شبه الربيع » Quasi-rent (نقلا عن الاقتصادى الإنجليزى مارشال) لتفسير الزيادة فى عوائد الأصول الرأسمالية الثابتة عن معدل الفائدة على ثمنها . ويستعمل أحيانا لفظ « ربيع المواهب » Rent of ability . لتحليل السبب فى حصول بعض العناصر على عائد غير عادى يفوق ما تحصل عليه العناصر الأخرى الشبيهة إلى حد ما .

وإن كانت تلك الاصطلاحات المتشعبة تساعد على سهولة التمييز بين حالات مختلفة ينشأ فيها نوع معين من الربيع ، فلا يتحتم أن تقتيد بتلك الأسماء والألفاظ خاصة وأنها ليست من الألفاظ التى تمسك بها جميع المراجع الجامعية . فلنشرح فكرة الربيع الاقتصادى وتفسيراتها المختلفة ، ولنعتبر جميع الحالات الأخرى كربيع المواهب أو كسب التحول أو شبه الربيع كمظاهر تطبيقية لفكرة الربيع الاقتصادى^(١) .

إتناجد فى الحياة العملية أن الغالبية العظمى من عناصر الإنتاج ليست نوعية (أى قابلة لاستعمال واحد فقط) بل إنها صالحة لاستعمالات متعددة . وإن كان من الجائز أن يستعمل عنصر واحد فى عدد من الاستعمالات فمن المحتمل أن يحصل هذا العنصر على دخول متفاوتة . ومن المحتمل أن صاحب هذا العنصر (العامل أو مالك الأرض أو صاحب السلعة الرأسمالية) سوف يوظف هذا العنصر فى الوجهة التى تدر عليه أكبر دخل — أى

(١) ليس الغرض من ذلك أن يتجاهل الطالب الجامعى تلك التسميات المختلفة ، بل على العكس ، ربما وجد البعض أن هذا « التيوب » يسهل دراسة المشاهدات المختلفة للربيع الاقتصادى .

حيث ظروف العرض والطلب على هذا العنصر تجعله يحصل على أكبر عائد ممكن. فالأرض التي يمكن زراعتها عددًا من المحاصيل المتنوعة، ستستغل بطبيعة الحال في تلك الزراعة التي تغل أكبر عائد أو إيراد للمنتج. فإذا كانت تغل إيراداً صافياً قدره ١٠٠ جنيه إذا زرعت قحاً، ٨٥ جنيه إذا زرعت أرزاً، وستون جنيهاً إذا زرعت شعيراً ... الخ ستستغل حتماً في زراعة القمح؛ وستستمر في هذا النوع من الاستغلال إلى أن ينخفض ثمن القمح مثلاً، فيتغير منحنى الإنتاجية الحدية النقدية لتلك الأرض في زراعة القمح، ويقل الطلب عليها من جانب متبعي القمح ... ولكن هذه الأرض لن تبقى دون زراعة لأن في استطاعتها أن تغل إيراداً صافياً لا بأس به إذا زرعت أرزاً أو شعيراً ولو أن هذا الإيراد أقل من ذلك الذي يتحقق بزراعة القمح في ظروف ارتفاع ثمنه (أي مائة جنيه).

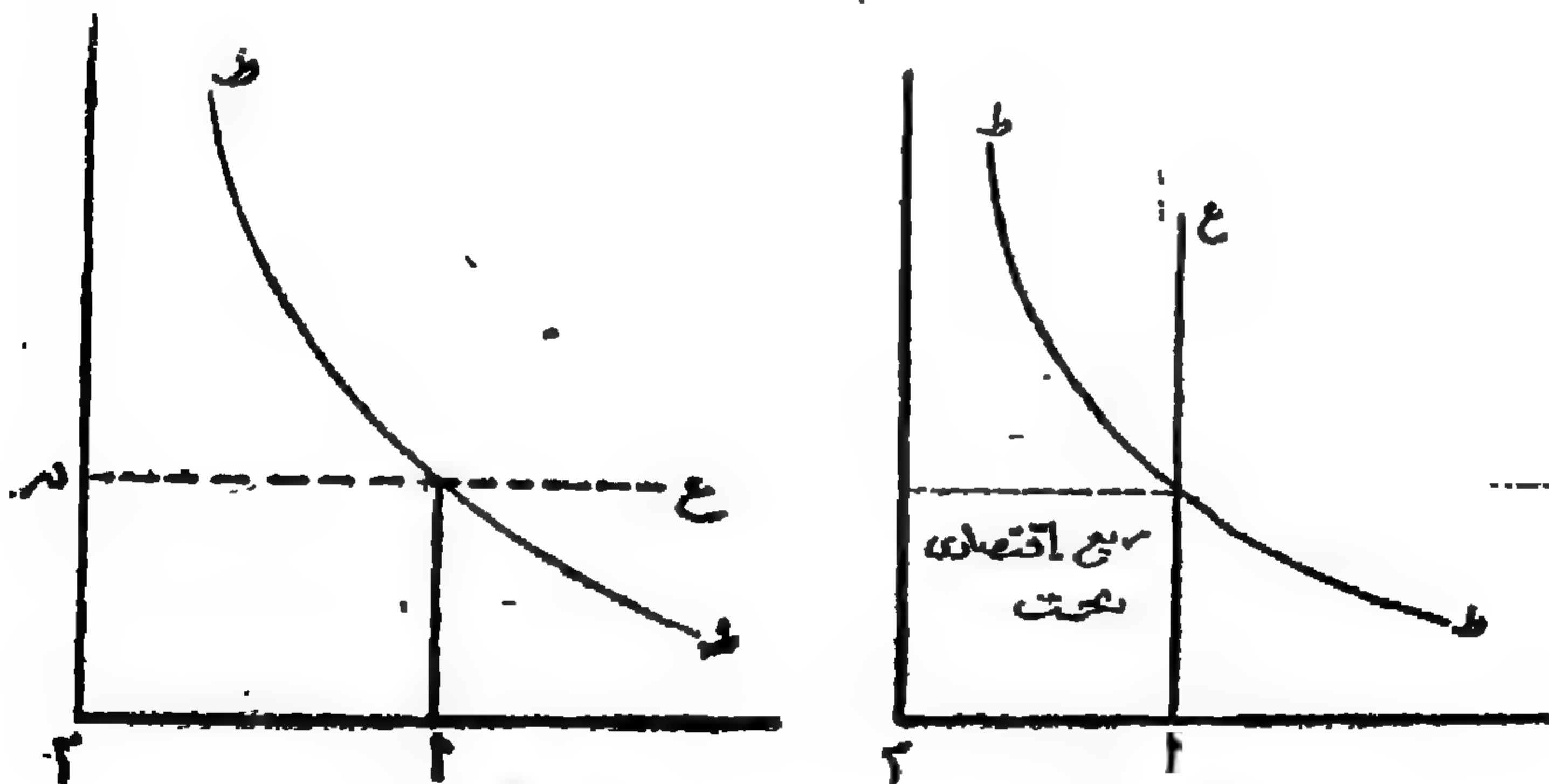
كذلك الرجل الذي يتقن عدداً من الحرف، ويمكنه أن يعمل سبباً كما بأجر ثلاثة قروش في الساعة، أو برّاداً بعشرة قروش في الساعة، أو سائق سيارة بعشرين قرشاً في الساعة ... الخ، هذا الرجل سيعمل دون شك كسائق سيارة، علماً بأن في استطاعته أن يعمل في حرف أخرى أقل اكتساباً. وعلى هذا الأساس يمكننا أن نعرف الربيع الاقتصادي بأنه:

الفرق بين ما يحصل عليه عنصر الإنتاج حالياً وأكبر عائد يمكنه الحصول عليه فيما تلا ذلك.

ولنضرب الأمثلة الآتية لتفسير هذا التعريف: فإذا كانت هناك قطعة أرض «نوعية»، أي تصلح لنوع واحد من الزراعة فقط وليكن الفول السوداني^(١)، وأن مساحتها محدودة — أي عرضها ثابت — فإن هذه

(١) وقد نرى أنها لا تصلح لبناء لبعدها عن العمران، وأن ليست بها ثروة معدنية أو جيولوجية إعلانية.

الأرض سيتحدد « ثمنها » بتوازن الطلب والعرض - أى الطلب على الفول السوداني ، وعرض الأرض عديم المرونة . عندئذ يقال إن مالك هذه الأرض يحصل على ريع اقتصادي بحت (pure economic rent) لأنها إن لم « تؤجر » لزراعة الفول السوداني ، فلن تغل أى إيراد . ويمثل هذه الحالة الرسم البياني رقم (١٢٦) . وقد توجد حالة على الطرف النقيض من الحالة السابقة ، بأن يكون لدى المالك قطعة أرض خصبة في قلب المدينة تصلح لعدد من الاستعمالات الزراعية والتجارية وتغل نفس الإيراد الصافي مهما كان نوع استغلالها . من الطبيعي إذن أن صاحب تلك الأرض لن يعرضها للاستغلال دون ثمن أو « إيجار » معين . وهو لا يقبل أقل من هذا الإيجار لأنه يعلم أن هناك مشاريع عديدة على استعداد لأن تستوعب جميع الكمية المعروضة من هذا العنصر بالثمن الذي فرضه المالك . معنى ذلك أن عرض تلك الأرض القابلة لاستخدامات متعددة ، يكون منتهى المرونة عند [ثمن معين (كما يوضح ذلك شكل ٢٦ ب) ، ويتقاطع منحنى الطلب مع منحنى



شكل ١.

شكل ٢.

شكل رقم (٢٦) الريعي الاقتصادي البحت ، وانقضاء الريعي الاقتصادي

العرض في النقطة التي « تستوعب » فيها كل الكمية المعروضة من هذا العنصر (م ١) بالثمن (م هـ) . في هذه الحالة ينتفي الريعي الاقتصادي ،

ويتحدد عائد الأرض على أساس التنافس بين « المشترين » أى بين المشاريع المختلفة .

ولننظر الآن إلى الحالات الواقعة بين هذين الطرفين المتناقضين . فمعظم الأراضي الزراعية مثلاً يمكن استغلالها لإنتاج محاصيل متباينة ، وطبقاً للتفاوت في أثمان تلك المحاصيل سيتفاوت العائد الصافي لنفس قطعة الأرض إذا ما تغيرت أوجه استخدامها . فلو فرض أن قطعة أرض معينة يمكنها أن تنتج القطن أو القمح أو الذرة أو البرسيم (أو تترك بوراً) فقد يكون عائدها الصافي ١٠٠ ، ٨٠ ، ٥٠ ، ٣٠ جنيهات على التوالي . ومن الطبيعي أن تلك الأرض ستزرع قطناً ، وستحصل حينئذ على ربيع اقتصادى قدره عشرون جنيهاً هي الفرق بين عائدها في زراعة القطن وعائدها في الاستخدام الذى يليه - أى زراعة القمح .

ويميل بعض الاقتصاديين إلى أن يشرح تلك المشاهدة بالإشارة إلى ما يسمى كسب التحول^(١) - فيقال إن الأرض التى لا تصلح لزراعة القطن والقمح مثلاً ، ستستغل في إنتاج القطن طالما أن ثمن القطن يجعل الإنتاجية الحدية النقدية أكبر في حالة زراعته عنها في حالة زراعة القمح . ويتحدد إيجار الفدان بتكلفة إنتاج القطن في الفدان الحدى من الأرض وليكن هذا الإيجار عشرة جنيهات للفدان . سيكون هذا الإيجار مرتفعاً بالنسبة لزراعة القمح ، ولن تزرع الأرض قحاً إلا إذا انخفض إيجارها إلى سبعة جنيهات مثلاً . معنى هذا أن مشاريع إنتاج القطن يجب أن تدفع إلى ملاك الأرض إيجاراً يزيد عن السبعة جنيهات أو على الأقل يساويها ، وإلا ، تحولت ، الأرض إلى زراعة القمح .

فبلغ السبعة جنيهات هذه يسمى كسب التحول بالنسبة للأرض السالفة

(١) أنظر مثلاً التفسير الوارد في ص ٢٨٨ ، من ٢٨٩ من كتاب

الذكر . فإذا لم يحصل الفدان منها على عائد قدره على الأقل سبعة جنيهات ستحول إلى الاستغلال الأكثر كسباً فيما تلا زراعة القطن — أى ستحول إلى زراعة القمح : فيمكن تعريف الربيع الاقتصادى إذن على أنه ما يزيد عن كسب التحول . ففى المثال السابق حيث إيجار الفدان من الأرض التى تزرع القطن عشرة جنيهات يمكننا القول بأن الربيع الاقتصادى لتلك الأرض هو فى الواقع ثلاثة جنيهات بالنسبة لمنتجى القطن^(١) ولن يبق هذا الربيع ثابتاً بل يتغير بتغير أثمان المحاصيل . فلو تغيرت الظروف وارتفع ثمن القمح ارتفاعاً كبيراً يجعل فى مقدور منتجى القمح أن يدفعوا إيجاراً قدره خمسة وعشرون جنيهاً للفدان ، فسيصبح ذلك تهافت على الأرض الزراعية من ذلك النوع . وسيفضل مالك الأرض تأجيرها إلى مزارعى القمح بإيجار قدره خمس وعشرون جنيهاً ، بدل أن يؤجرها إلى مزارعى القطن حيث ليس لدى هؤلاء استعداداً إلا لدفع إيجار قدره عشرة جنيهات . حيثئذ يكون كسب التحول فى هذه الأرض الزراعية بالنسبة لمنتجى القمح هو عشرة جنيهات (وهو أكبر عائد فيما يلى زراعة القمح — أى الإيجار فى حالة زراعة القطن) وسيكون الربيع الاقتصادى لتلك الأرض من وجهة نظر زراعة القمح هو ١٥ جنيه وهو ما يزيد عن كسب التحول . ولعل الجدول الآتى يوضح فكرة الربيع الاقتصادى مقاساً على أساس أنه مقدار الزيادة فى عائد الأرض عن كسب التحول .

(٢) كأن منتجى القطن يثرون الأرض الزراعية هذه بمقدار الزيادة عن سبعة جنيهات (جنيه أو اثنين أو ثلاثة) ... وإن لم يدفعوا تلك الزيادة أفلتت من أيديهم الأرض وتهافت عليها منتجوا القمح والمحاصيل الأخرى .

وجه الاستغلال أو نوع الزراعة	عائد الفدان الحدى أى الأيجار	كسب التحول	الربح الاقتصادى
قطن	٢٥	١٨	٧ بالنسبة لمنتجى القطن
قمح	١٨	١٠	٨ بالنسبة لمنتجى القمح
شعير	١٠	٤	٦ بالنسبة لمنتجى الشعير
مرعى	٤	١	٣ بالنسبة لمشاريع الرعى
ملاعب رياضية	١	صفر	١ بالنسبة للمشاريع الرياضية
تركها بوراً	صفر	—	—

ويمكننا بعد هذا التحليل المبني على أساس فكرة كسب التحول ، أن نغير استنتاجاتنا فيما يتعلق بمرونة أو عدم مرونة الأرض . فقد سبق وسألنا بأن عرض الأرض ثابت ؛ هذا صحيح بالنسبة للنظام الاقتصادى عموماً . ولكن من السهل أن تتصور قطعة من الأرض عرضها عديم المرونة فعلاً بالنسبة للنشاط الاقتصادى بأكمله ، بينما صلاحيتها لعدد من الاستعمالات يجعلها ذات عرض تام المرونة بالنسبة للصناعة أو الزراعة الواحدة . فى الحالة الأولى (عدم المرونة) يمكن القول بأن عائد الأرض بكامله يعتبر ريعاً اقتصادياً بحتاً بالنسبة للنشاط الاقتصادى عموماً ؛ أما فى الحالة الثانية (المرونة التامة كما بينا فى شكل ٢٦ ب) فإن الأرض لا تحصل على ريع اقتصادى بالنسبة للصناعة أو زراعة معينة ضمن عشرات المشاريع التى تنافست على استخدام تلك الأرض .

وإذا أردنا أن نضع هذا الاستنتاج فى صورة أوضح ، لقلنا إن من وجهة نظر النشاط الاقتصادى ، عموماً تعتبر الأرض ذات عرض ثابت المرونة ، كما يعتبر كسب التحول منعماً من وجهة نظر النشاط الاقتصادى بأكمله ، أى بالنسبة للطلب الكلى على الأرض . وعليه يعتبر عائد الأرض بوجه عام ريعاً اقتصادياً بحتاً . أما بالنسبة للصناعة الواحدة ، فالتنافس بين أنواع الصناعات والزراعات التى « تطلب » أرضاً معينة يؤدي

إلى وجود كسب التحول ، وحيث أن الربيع الاقتصادي هو ما تدفعه تلك الصناعات بالإضافة إلى كسب التحول أى فوق ما يمكن للأرض أن تكسبه، لو تحولت إلى الاستغلال الأكثر إرباحاً فيما تلا الاستغلال الأول .

كما يمكننا أيضاً أن نطبق فكرة كسب التحول من وجهة نظر المنتج الواحد . فالمزارع الفردى ينظر إلى الأرض كعنصر من عناصر الإنتاج يكلفه ثمناً معيناً كما تكلفه العناصر الأخرى . وهذا المزارع يدفع الأيجار ، الذى يطلب منه ، والذى تحدد بفعل المنافسة فيما بين الملاك لعرض الأرض ، وفيما بين المستأجرين الذين يمثلون الطلب على الأرض . فإذا لم يدفع المزارع الأيجار ، المطلوب ستتحول الأرض إلى مزارع آخر مستعد لدفع الثمن . فن وجهة نظر المزارع إذن ، يعتبر الأيجار كتكلفة عليه أن يدفعها وإلا تحولت الأرض إلى مزارع آخر ... ولعل فكرة كسب التحول هذه تلقى الضوء على ناحية من نواحي النظرية الريكاردية فى الربيع ؛ إذ أن ريكاردو ينظر إلى الأرض من وجهة نظر النشاط الاقتصادى فى مجموعه ، وبذلك يتفق كسب التحول ويصبح عائد الأرض ريعاً اقتصادياً بحتاً .

ويلاحظ أن فكرة الربيع الاقتصادى — وإن بدأت بتطبيقها على الأرض الزراعية — يمكن انطباقها على عناصر الإنتاج الأخرى التى لا تتمتع بعرض تام المرونة . فإذا تصورنا صناعة معينة كالنسيج مثلاً ، لكان من المحتمل أن تحصل تلك الصناعة على عدد محدود فقط من العمال (وليكن مائة عامل) إذا ما عرضت عليهم أجراً يومياً قدره خمسون قرشاً . ولن يستطيع المنظمون فى صناعة النسيج أن يحصلوا على عدد أكبر من العمال إلا إذا رفعت الأجور . يمكنهم أن يحصلوا على مائة عامل آخر إذا رفعت الأجور إلى ستين قرشاً فى اليوم ... ومائة ثالثة من العمال إذا رفعت الأجور إلى سبعين قرشاً ... وربما مائة رابعة لو أن الأجور ارتفعت إلى ثمانين قرشاً ... وهكذا . وعليه يكون جدول عرض العمال بالنسبة لتلك الصناعة كما يلى :

الآجر اليومى بالقروش	عدد العمال الراغبين فى العمل بهذا الآجر	الزيادة فى عدد العمال الراغبين فى العمل
٥٠	١٠٠	—
٦٠	٢٠٠	١٠٠
٧٠	٣٠٠	١٠٠
٨٠	٤٠٠	١٠٠
٩٠	٥٠٠	١٠٠

وظاهر من الجدول أن أجراً قدره خمسون قرشاً يكفي لإغراء مائة عامل فقط للاشتغال فى صناعة النسيج ، أى أن هذا الآجر يكفي بالكاد لإبقاء المائة الأولى من العمال فى صناعة النسيج .

أما فى حالة المائة الثانية من العمال ؛ فإننا نجد أن الآجر الذى يكفي بالكاد لبقائها أو اشتغالها فى صناعة النسيج هو ستون قرشاً فى اليوم . هذا الآجر سوف يدفع على السواء للمائتين من العمال ، وسيحصل المائة الأوائل منهم على ستين قرشاً فى اليوم أى بزيادة قدرها عشرة قروش عن الآجر الذى كان كافياً لإغرائهم على العمل . فكأنما المائة الأوائل من العمال يحصلون على ريع اقتصادى قدره عشرة قروش بينما المائة الثانية لا تحصل على ريع اقتصادى . وإذا زاد الطلب على العمال فلن يتمدد العرض لمواجهة الطلب إلا إذا ارتفع الآجر اليومى مثلاً إلى سبعين قرشاً ؛ وفى هذه الحالة يزيد الربح الاقتصادى الذى يحصل عليه المائة الأوائل من العمال إلى عشرين قرشاً ، وينشأ ريع اقتصادى للمائة الثانية قدره عشرة قروش ، أما بالنسبة

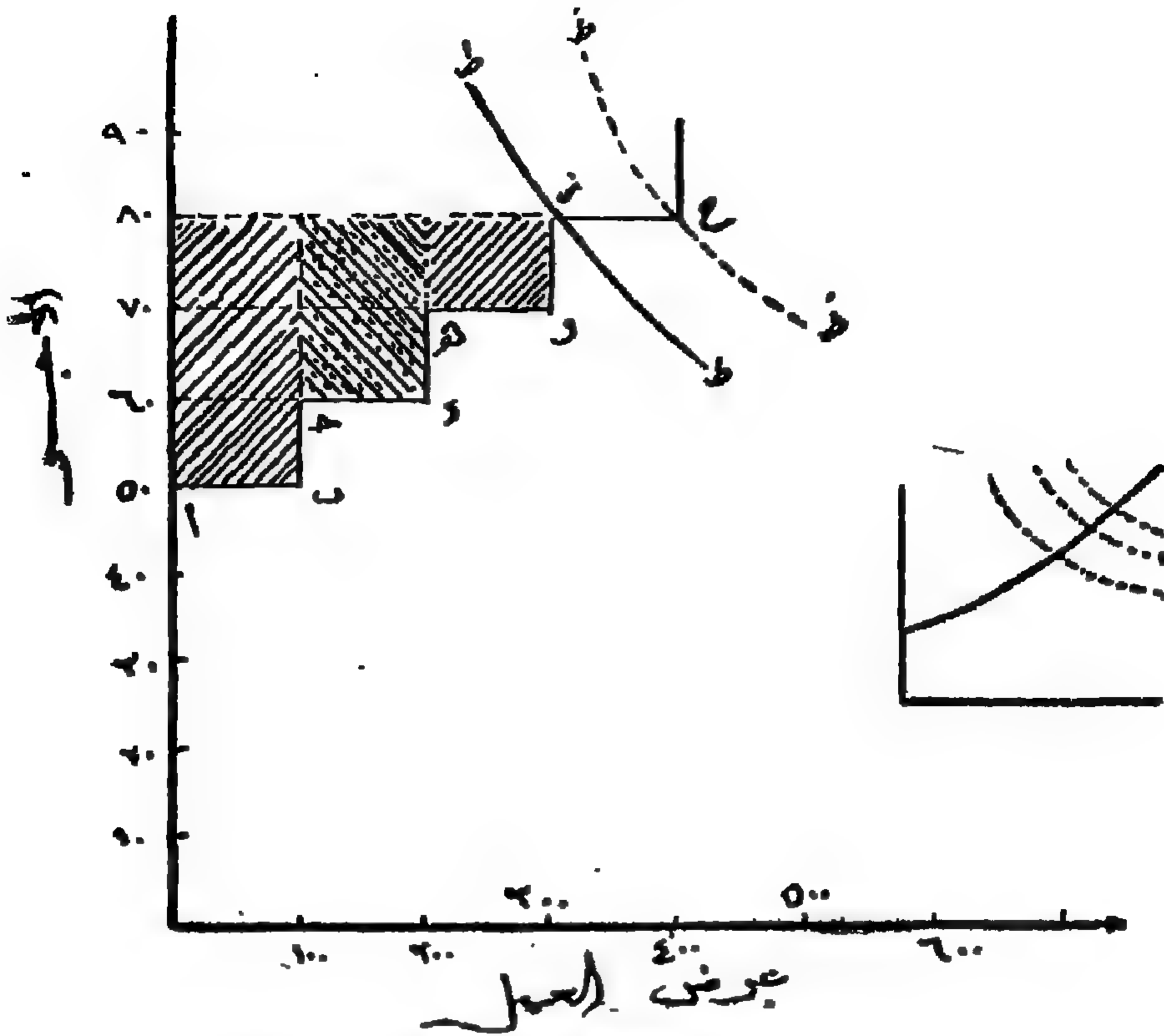
للمائة الثالثة فلا نحصل على ريع ... وهكذا يمكننا تعريف الربيع الاقتصادى على أساس هذا المثال كما يلي :

الربيع الاقتصادى هو ما يدفع لوحدة من أحد عناصر الإنتاج فى صناعة معينة زيادة عن أقل ثمن يمكن به الحصول على خدمات تلك الوحدة .

فبالنسبة لعنصر العمل قد ينشأ الربيع الاقتصادى نتيجة لمرونة العرض فى صناعة معينة . وكثيراً ما نشاهد هذا فى الحياة العملية ، حيث يصعب على بعض الصناعات فى مناطق معينة أن تحصل على كل ما يلزمها من العمال بنفس الأجر^(١) ، وتضطر إلى رفع الأجور حتى تجتذب العمال من مناطق أخرى أو صناعات أخرى .

ويمكن توضيح نشوء الربيع الاقتصادى بالرسم البيانى التالى (شكل ٢٧) على أساس الأجور وعدد العمال التى افترضت فى المثال السابق . فنجد أن كمية عرض العمل (عدد العمال الراغبين فى العمل) تتمدد كلما ارتفع الأجر (ثمن الحصول على خدمات العمل) . ونجد أن منحنى عرض العمل يمثل الخط المتدرج (ا ب ح و ه و ز ح) لبيان كمية العمل التى يمكن الحصول عليها بأجور ترتفع من ٥٠ إلى ٦٠ إلى ٧٠ إلى ٨٠ قرشاً ... الخ . وبديهي أن هذا الخط المتدرج يمكننا أن نرسمه على شكل منحنى يبين تمدد العرض فى حالة ارتفاع الأجر بنسب بسيطة جداً (كما هو موضح فى يمين شكل رقم ٢٧) . ونجد فى هذا الرسم أن منحنى الطلب (ط ط) يتقاطع مع خط العرض المتدرج فى النقطة (و) حيث يكون الأجر سبعين قرشاً فى اليوم ، وهكذا يحصل (ا ب) من العمال على ريع اقتصادى قدره عشرون قرشاً للعامل الواحد ، كما يحصل (ح و) من العمال على ريع اقتصادى قدره عشرة قروش للعامل الواحد ، بينما لا يحصل (ه و) من العمال على ريع ، حيث أن الأجر فى مستوى سبعين قرشاً يكفى بالكاد لترغيبهم فى العمل . ونشاهد أن زيادة

(١) إذا تم ذلك بالنسبة لصناعة معينة فعنى هذا أن عرض العمل فى تلك الصناعة تام المرونة



شكل رقم (٢٧) . الربح الاقتصادي في حالة مرونة عرض العنصر
الطلب على العمل (ويمثلها المنحنى ط-ط) تؤدي إلى ارتفاع الأجر إلى ثمانين
قرشاً ، فيحصل (هو) من العمال على ربح اقتصادي قدره عشرة قروش
للعامل ، كما يزداد ربح العمال الآخرين .

ربح المواهب أو القدرة :

كما أن عرض الأرض ثابت ، كذلك نجد أن عرض الأفراد ذوي
المواهب يكون عديم المرونة . فالفنانون والموسيقيون والمغنون وغيرهم
من « العباقرة » أو أصحاب المواهب والمقدرة الخارقة يوجدون في العالم
بكميات محدودة لا يمكن التحكم فيها . قد يختلف عدد العباقرة والموهوبين بين
جيل وجيل أو بين قرن وآخر ، ولكن عددهم لا يزداد أو يقل — لا في المدة
القصيرة ولا في المدة الطويلة — بمجرد ارتفاع أو انخفاض ثمن خدماتهم .
فأصحاب المواهب إذن أمثال الجراحين المهرة ، والعباقرة من الممثلين

المسرحيين ، وأصحاب الأصوات « السحرية » من المغنين ، وملوك وملكات الجمال ممن وهبهم الله جمال الأجسام أو جمال الوجوه... كل هؤلاء يوجدون في العالم بأعداد محدودة نادرة . فهم كالأرض الزراعية ، يعتبرون هبة من الطبيعة ، وتطبق عليهم ظاهرة العرض عديم المرونة . ومن ثم كان من الجائز في التحليل الاقتصادي القول بأن أصحاب العناصر ذات المواهب والمقدرة الفذة النادرة يحصلون على ريع اقتصادي بالنسبة للنظام الاقتصادي عموماً ، كما تحصل الأرض الزراعية على مثل هذا الريع^(١) .

وقد نطبق فكرة كسب التحول عند دراسة ريع المواهب على النحو الآتي : هناك « ملكة جمال » تؤهلها مواهبها لأن تعمل ممثلة سينمائية فتحصل على « أجر » قدره مائة جنيه شهرياً ، ولولا مواهبها والفرص الموجودة أمامها لبقيت كبائنة في أحد المحلات التجارية ، لتحصل على دخل قدره ثلاثون جنيهاً شهرياً . فالريع الاقتصادي الذي تحصل عليه إذن هو ما يزيد عن كسب التحول ، أي سبعون جنيهاً . وهناك مثال آخر لعامل كان يخدم في أحد المقاهي (جرسون) ويحصل على دخل أو أجر قدره خمسة جنيهات في الشهر ولما اكتشفت مواهبه الغنائية وزاد الطلب على خدماته من قبل المسارح والصالات (والأوبرجات) ارتفع أجره إلى مستوى خيالي فأصبح يحصل على دخل قدره ألف جنيه شهرياً . هذا المعنى في المجتمع الذي استساغته ورفعه إلى مرتبة الشخصيات البارزة ، يحصل على ريع اقتصادي هو ما يزيد على أقصى دخل يمكنه الحصول عليه في صناعة أخرى . وحيث أن هذا المعنى غير مثقف ولا متعلم ولا يجيد حرفة إلا الخدمة في المقاهي ، فهو يحصل على ريع اقتصادي قدره ٩٩٥ جنيهاً شهرياً ١١

(١) هذا القول لا ينطبق على ظاهرة التفاوت في الكفاية بين عامل وآخر.. فقد يكون من الجائز بالتمرين والتعليم والجد والاجتهاد والمثابرة أن يصل الفرد إلى مرتبة من الكفاءة تميزه عن غيره من الأفراد وتؤهله لأن يحصل على دخل كبير . ومن الجائز أن يقيم كثيرون نفس الطريقة في الحياة . ليس هذا هو المقصود بالنسبة فيما يتعلق بالمواهب ، وإنما المقصود هو للمواهب الطبيعية التي لا تأتي بمجرد التمرين وإنما تخلق في الإنسان .

وكما قلنا عن الأرض الزراعية يمكننا أن نقول عن المواهب . فريع الندرة بالنسبة للأرض الزراعية النادرة يقابله ربيع الندرة بالنسبة للمواهب الطبيعية النادرة . وكما أن الأرض النادرة تتفاوت في الخصوبة ، فكذلك المواهب تتفاوت في مراتبها . لماذا لا يحصل جميع المغنين (أو أدعياء الغناء) على دخل كذلك الذي يحصل عليه عبد الوهاب أو أم كلثوم ؟؟ لأن الطبيعة لم تحب الجميع بنفس الحبال الصوتية الرنانة — فهناك خاجر حبالها الصوتية أشبه « بحبال الغسيل » ، بينما هناك خاجر خصتها العناية الإلهية برنين جميل ، كما خصت أصحابها بموهبة « الاقتباس » أو حسن الأداء . ومن ثم كان التفاوت بين ربيع المواهب .

سبب الربيع :

ننتقل الآن إلى دراسة بعض العناصر الرأسمالية لنرى كيف تنطبق عليها ظاهرة الربيع الاقتصادي . لقد شاهدنا أن الأرض الزراعية والمواهب الطبيعية ثابتة العرض لأنها من هبات الطبيعة ، أما السلع الرأسمالية كالآلات والمباني والبواخر فهي من صنع الإنسان ، وفي استطاعته أن يكثر من إنتاجها إذا أراد وكانت لديه الامكانيات . معنى ذلك أن عرض السلع الرأسمالية هذه يتأثر بمقدار الطلب عليها فيتمدد أو ينكمش تبعاً لحالة السوق . ولكن هذا العرض ، وإن مال إلى المرونة في المدة الطويلة ، إلا أنه عديم المرونة في المدة القصيرة حيث أن إنتاج المباني والآلات الضخمة والبواخر يتطلب وقتاً طويلاً إذا ما قورن بالوقت اللازم لإنتاج السلع الأخرى .

أمامنا إذن عناصر إنتاج يكون عرضها عديم المرونة في المدة القصيرة — أي لا يتأثر بزيادة الطلب عليها ، ولكنه (أي العرض) مرن في المدة الطويلة حيث يتم إنتاج كميات جديدة من هذا العنصر . وعليه فمن المحتمل

أن تحصل عناصر الإنتاج هذه على ريع اقتصادى بالنسبة لعدم مرونة عرضها ، تماماً كما تحصل الأرض الزراعية على ريع اقتصادى لثبات المساحة الموجودة منها . وحالما يستجيب عرض السلع الرأسمالية للطلب المتزايد عليها — أى حالما يتم إنتاج كميات جديدة منها ، سيختفى هذا الريع الذى حصلت عليه فى المدة القصيرة . وتسمى بعض المراجع هذا النوع من الريع بشبه الريع (Quasi - rent) نقلاً عن الاقتصادى الإنجليزى مارشال^(١) وكلمة Quasi ، التى استعملها مارشال ليست كلمة علمية أو اقتصادية مستحدثة ، بل هى كلمة لاتينية معناها « كأنما » ، أى أن الشيء يبدو هكذا ظاهرياً ولكن حقيقته غير ذلك . والتشبيه بين ريع الأرض وريع الأدوات والمعدات الرأسمالية لا ينطبق إلا فى المدة القصيرة فقط . فريع الأرض دائم بدوام الأرض ، وشبه الريع زائل فى المدة الطويلة حيث يزيد إنتاج الأصول الرأسمالية .

فإذا نظرنا إلى « سعر » إيجارات المباني ، وجدنا أنه يشمل ريعاً للأرض التى يقام عليها البناء ، وفائدة على رأس المال المستثمر فى هذا البناء . وإذا احتسبنا جميع التكاليف الجارية التى يتحملها المالك مثل ضرائب الأملاك ومرتبات البوابين ، ومصاريف الصيانة ، واستهلاك المياه ونور السلم ، ومصاريف المصاعد ... إلى غير ذلك ، لوجدنا أن المالك يحصل على « ربح » أو عائد صافى . وهذا العائد الصافى يكاد يتعادل مع سعر الفائدة على رأس المال المستثمر ، أى على المبلغ الذى أنفق فى إنشاء المبنى . فلو أن عمارة يتكلف بناؤها عشرة آلاف من الجنيهات وكان سعر الفائدة على رؤوس الأموال يعادل ٥ ٪ ، لكان من المنتظر أن يكون العائد الصافى الذى يحصل عليه المالك قريباً من خمسمائة جنيه فى السنة .

(١) نقول نقلاً عن مارشال ، لاعتبارها باستعمال نفس اللفظ . قد نسميه « ريع القربى » و « الربح الاستثنائى » ، أو ربما يتمسك البعض بأنه « أرباح إضافية غير متوقعة » أو أرباح استثنائية .

ولو زاد العائد الصافي عن هذا المعدل ، لوجدنا في المدة الطويلة أن أصحاب رؤوس الأموال يتجهون الى استثمارها في المباني فيزيد المعروض منها ويميل عائدها الصافي الى الهبوط مرة أخرى . وبالعكس إذا نقص العائد الصافي عن هذا المعدل لأحجمت رؤوس الأموال عن مشاريع البناء في المدة الطويلة مما يؤدي في النهاية إلى ارتفاع العائد الصافي للمباني إلى المستوى الذي يتعادل فيه مع معدل الفائدة على رأس المال المستثمر في البناء . وعليه يمكننا القول بأن إيجارات المباني تتحدد بتوازن الطلب عليها مع الكمية المعروضة منها ، وأن العائد الصافي لها يميل إلى التعادل مع سعر الفائدة على رأس المال المستثمر في البناء .

والمعروف أن المباني من السلع الرأسمالية التي يتعذر إعادة إنتاجها في المدة القصيرة . فلو زاد الطلب على المباني ، سيكون عرضها ثابتاً في المدة القصيرة ، وسيرتفع « ثمنها » ، أي سترتفع الإيجارات ويرتفع بذلك العائد الصافي الذي يحصل عليه الملاك ، ومقدار الزيادة في العائد الصافي هو « شبه الربح » الذي يحصل عليه أصحاب المباني في الفترة القصيرة ، إلى أن تجذب « الأرباح » المرتفعة رؤوس أموال جديدة ، فزيد المباني وتميل الإيجارات إلى الانخفاض مرة أخرى . عندئذ يختفي شبه الربح ويميل العائد الصافي للمباني (القديمة والحديثة) إلى التعادل مع معدل الفائدة على رأس المال المستثمر فيها . ونلاحظ هنا أننا افترضنا أن الأبنية الجديدة لن يتكلف بناؤها أكثر من مثيلاتها القديمة ، وإلا لما كان هناك أمل للمستثمرين الجدد في تحقيق « الأرباح » المرتفعة التي يحصل عليها غيرهم من الملاك مما يؤدي إلى ضعف احتمال الزيادة السريعة في المباني الجديدة ، وتطول بذلك الفترة التي يحصل فيها الملاك القدامى على شبه الربح .

بهذا يمكننا تفسير شبه الربح على أنه فائض يحصل عليه أصحاب السلع الرأسمالية التي يتعذر إنتاجها في المدة القصيرة ، وهو ما يزيد به العائد الصافي

لتلك السلع عن معدن الفائدة على المبلغ الذي يتكلفه إنتاج وحدات جديدة منها . ومن الجائز أن نستنتج ظاهرة شبه ربيع « سلبى » . قد يحدث هذا مثلاً لو أن الطلب على المباني قل لسبب ما^(١) ، فستتخفض تبعاً لذلك الإيجارات ، وسيترتب على ذلك نقص فى العائد الصافى للمباني مما يدفع أصحابها إلى إهمالها وعدم صيانتها ، فيتداعى بعضها ويتآيل إلى السقوط ، وتختف بعض المباني من قائمة العرض ، ويؤدى نقص المعروض من المباني مرة أخرى إلى ارتفاع الإيجارات إلى المستوى الذى كانت عليه . فى تلك الفترة بين نقص الطلب فى أول الأمر ، ونقص العرض بسبب زوال بعض الأبنية ، يحصل أصحاب المباني على عائد صافى أقل مما تعودوا عليه ، أى أنهم يحصلون بمعنى آخر على شبه ربيع سلبى .

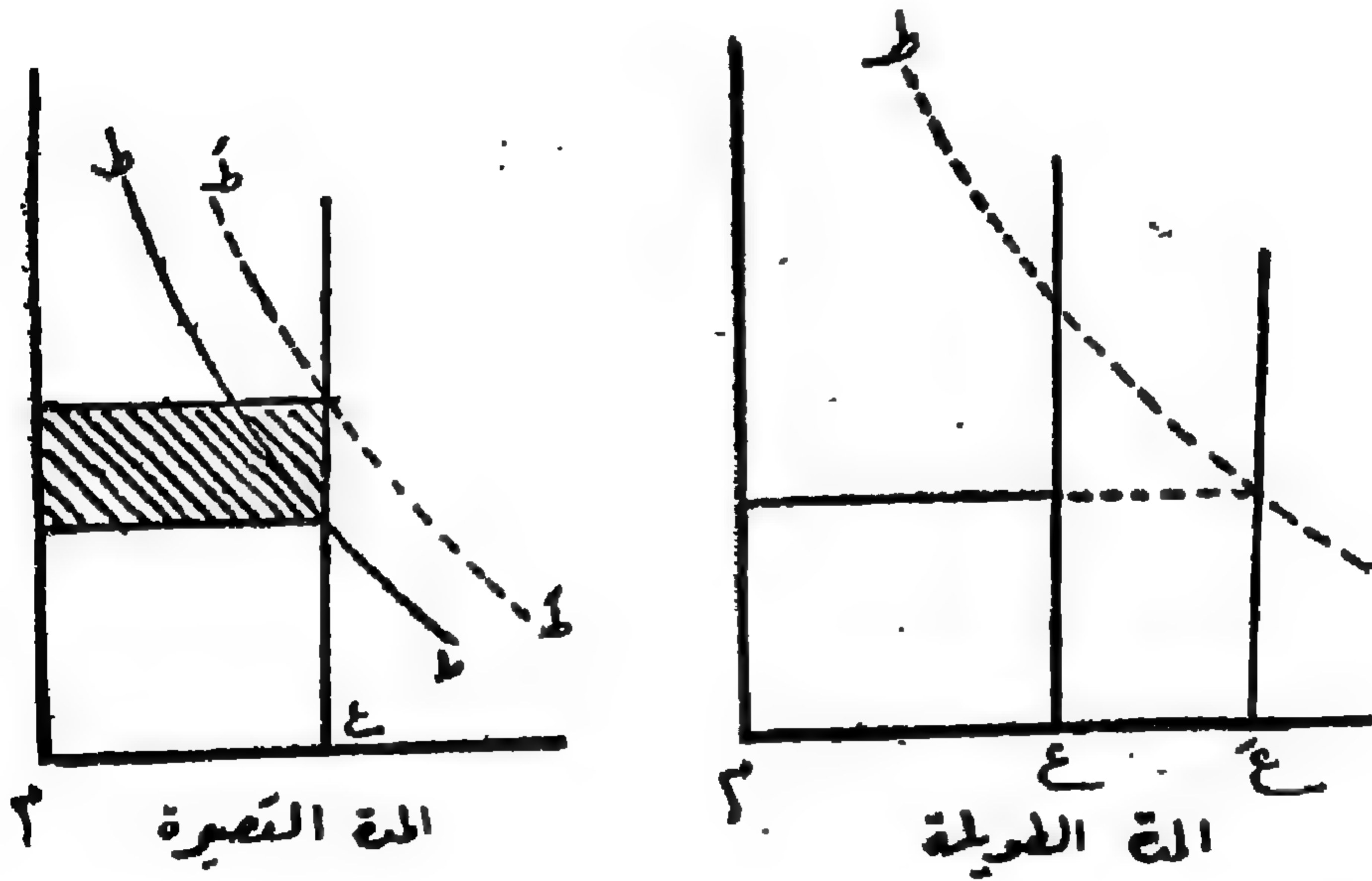
ويمكننا أن نطبق هذا التحليل على معظم السلع الرأسمالية التى يصعب إنتاجها بسرعة . — أى السلع التى يكون عرضها عديم المرونة فى المدة القصيرة ، ومثلها الفنادق والبواخر والآلات الضخمة المستخدمة فى الصناعات الثقيلة ، وسيارات النقل ذات المحولة الكبيرة ، وآلات الحرث والرصف الضخمة وبخاصة فى البلاد التى تستوردها من الخارج^(٢) . ويمثل الرسم البياني شكل (٢٨) تفسير شبه الربيع بالنسبة لسلعة يتعذر إنتاجها فى المدة القصيرة بينما يمكن زيادة إنتاجها فى المدة الطويلة بنفس التكاليف .

ولعل القارىء قد لاحظ أن شبه الربيع يدخل فيه عنصر الندرة إلى حد كبير : إنها ندرة مؤقتة ، وطالما أن خاصية الندرة موجودة ، فستتظر ظهور

(١) كأن يصاب مصيف من المصايف بكساد بسبب إنشاء مصيف آخر حديث فى جهة أخرى ، أو أن يمل الكساد بمدينة صناعية فيهجرها سكانها إلى المناطق الأخرى حيث المصانع والإنشاءات الجديدة .

(٢) مثل تلك الآلات الكبيرة لا تنتج فى مراكز صناعتها جزافاً على أمل بيعها ، وإنما تنتج على أساس الطلبات المقدمة من المزارع المختلفة سواء رأ كانت محلية أو أجنبية . وعادة تطول مدة التشغيل أو التوريد ، وقد تصل إلى سنوات كما حدث بعد الحرب العالمية الثانية .

الرَّبيع المؤقت الذي يزول بزوال الندرة التي أوجدته . كما أنه من الممكن أن نستنتج ظهور شبه الربيع بالنسبة لعنصر العمل أيضاً ، طالما أن هذا العنصر عديم المرونة في المدة القصيرة . فلو فرضنا مثلاً أن كلية التجارة — جامعة عين شمس — ابتكرت طريقة مثالية فائقة وناجحة لتدريب الطلبة على العلوم التجارية بأنواعها ، وإذا فرضنا أن خريجي تلك الكلية أثبتوا أنهم ذوي كفاية ممتازة تجعل الشركات والفواثر الحكومية تتلف على خدماتهم وتغريهم بمرتبات مرتفعة ، فما الظاهرة الاقتصادية التي نستنتجها من ذلك ؟ سيحصل هؤلاء الخريجون على شبه ربيع لندرتهم ، وسيتعذر على الكليات والجامعات والمعاهد الأخرى إنتاج خريجين ، بنفس المستوى من الكفاءة



بشكل رقم (٢٨) . يزيد الطلب على السلعة الرأسمالية ذات العرض عديم المرونة في المدة القصيرة ، فيرتفع ثمنها ، ويحصل أصحابها على شبه ربيع — وهو الجزء المظلل في الشكل لآهر . أما في المدة الطويلة (في الفكل الأيمن) حيث يزيد المعروض من السلعة ويصبح (م ع) ، فيختفي شبه الربيع وعود ثمن التوازن مرة أخرى إلى المستوى السابق

والعلم — لأننا نفترض أن الكلية التي يدرسون فيها تحتكر الأساتذة وطرق
التدريس المبتكرة . ولكن من المحتمل أن يكتفى شبه الربيع الذي يحصل عليه
هؤلاء الخريجون ، إذ أنه من الجائز ألا تستمر كليتهم مدة طويلة في مركز
احتكار للأساتذة وطرق التدريب ، كما أنها لن تضمن على غيرها من المعاهد
بأسرار فن التعليم الحديث الذي أوصل خريجها إلى تلك المرتبة من الكفاية
والسمعة : من المحتمل بمعنى آخر أن يكثر عدد الخريجين من ذوى الكفاية
المماثلة ، فيزيد المعروض منهم ويزول عنصر الندرة الذي ميزهم فترة من الزمن
فيؤول معه شبه الربيع .

الفصل السادس

العمل والأجور

لا شك أن عنصر العمل — وهو المجهود البشري — له خصائصه المميزة التي تجعل الدراسة التحليلية للأجور ذات طابع خاص . لقد سبق الإشارة إلى أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد الذي لا يباع ولا يشتري بيعاً أو شراءً بائناً ، ولن يعود اليوم الذي كان أصحاب العمل يمتلكون فيه الرقيق كما يمتلكون الأثاث والمنقولات . وستبقى العلاقة القائمة بين المنظم وعنصر العمل علاقة على أساس الحصول على خدمات في فترة معينة يدفع نظيرها ثمن أو أجر معين (ساعة ، يوم ، أسبوع ، شهر ... الخ) . والعامل عادة يشتغل فترة من الوقت كل يوم ، وهو حر في عدد الساعات التي يعملها ، وحر في اختيار العمل الذي يروق له (في حدود الظروف المهنية والفنية) كما أنه حر في أن يعمل أو لا يعمل ، وفي اختيار المكان ، وصاحب العمل الذي يرغب الاشتغال لديه إذا ما وجدت أمامه فرصة الاختيار .

وقد تختلف طرق دفع الأجور كما تختلف قوانين العمل التي تفرضها الحكومات في الدول المختلفة . قد يدفع صاحب العمل ثمن خدمات العمال على أساس عدد الساعات التي يعملونها تاركاً لهم حرية الاشتغال لمدة يقرونها حسبما يترأى لهم وحسبما تقتضى ظروف العمل . أو قد يتحدد الأجر على أساس اليوم — باعتبار يوم العمل مكوناً من عدد محدود من الساعات ؛ أو على أساس أجر أسبوعي أو شهري ، كما أن من أصحاب العمل من يتبع طريقة « أجر القطعة » ، فيكافأ العامل على كمية الإنتاج التي تمت على يديه .

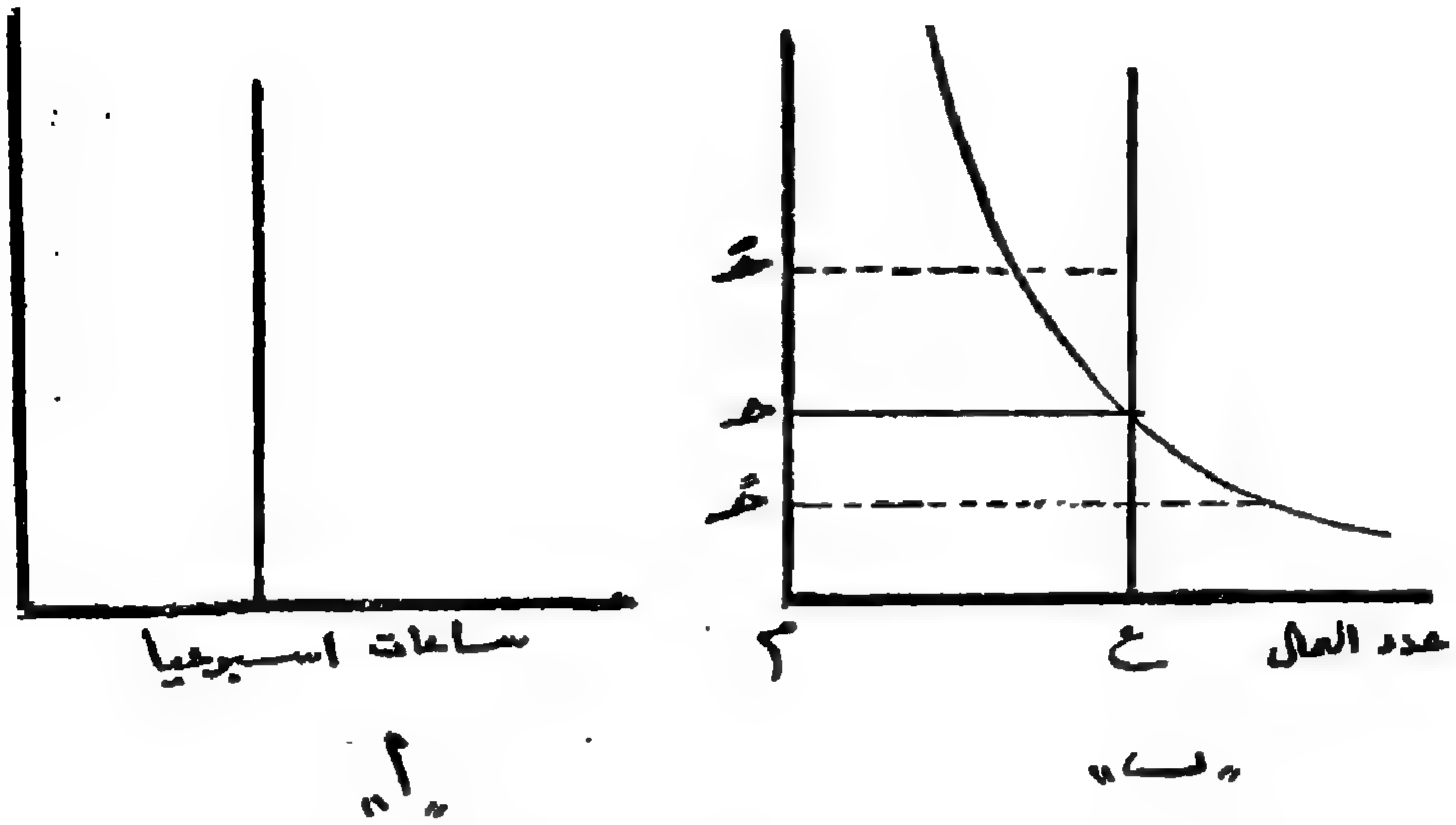
وفي هذا النظام تجنب للخسائر التي قد تنجم عن تكاسل بعض العمال وتراخيهم في العمل ، كما أنه يساعد رب العمل على دراسة حقيقة ما تتكلفه السلعة المنتجة من أجور العمل ، هذا بالإضافة إلى الدوافع المعنوية حيث يتشجع العمال على الجهد والاجتهاد في عملهم إذا أحسوا أن هناك فرقاً في الجزاء بين العامل الكفء الماهر وبين العامل الكسول المهمل .

كذلك نجد أن بعض الدول تسن قوانين خاصة بالعمل مستهدفة التشريعات الاجتماعية التي ترعى حقوق الأفراد دون المساس بحرية العمل . من ذلك مثلاً أن تفرض القوانين اشتراطات صحية معينة في المصانع ومحال للعمل مراعاة للحالة الصحية للعمال ، أو تحدّد عدداً أقصى من ساعات العمل يومياً ، أو تجبر صاحب العمل على تخصيص يوم من كل أسبوع للراحة من العمل ، أو تمنع اشتغال الأحداث دون سن معينة ، إلى غير ذلك من التشريعات الاجتماعية . مثل تلك القوانين من شأنها أن تؤثر إلى حد ما على دراستنا التحليلية للعمل والأجور في ظل المنافسة الحرة التي نفترضها ، فهي على الأقل تقيد الافتراضات الخاصة بعرض العمل — أي الكمية من العمل التي يقوم بها العمال في الفترة التي يحصلون نظيرها على أجر . كما أن الاشتراطات الصحية من ناحية جو العمل والتأمين الإجباري ضد مخاطر العمل وحوادثه ، أو العناية الطبية بحالة العمال داخل جو العمل وخارجه ... كل تلك الاشتراطات من شأنها أن تقرب الفوارق بين أنواع العمل ، وتجعل العمل منها أقل مللاً ، والخطر أقل خطراً ، مما يضيق هوة التفاوت بين الأجور في الصناعات المختلفة ، ويجعل تنقل العمل بين صناعة وأخرى أسهل مما هو عليه وبخاصة في عصرنا هذا حيث قصرت مدد التمرين وحيث يزيد الاعتماد يوماً بعد يوم على الآلات باختلاف أنواعها ، وحيث أصبحت الصناعات تعتمد أقل من ذي قبل على خبرة العمال وكفاءتهم . كل هذه الاعتبارات ، كما قلنا ، يظهر أثرها عند دراسة عرض العمل وكيفية تحديد الأجور في النظام الاقتصادي الرأسمالي .

عرضه العمل في المدة القصيرة :

رأينا عند دراسة الطلب على العمل أنه يتحدد طبقاً لسياسة المنظمين الذين يؤلفون بين عناصر الإنتاج بحيث ينتجون كمية معينة من السلع بأقل تكلفة ممكنة . وهناك دافع واضح وراء طلب المشاريع على العمل ، وهذا هو تحقيق أكبر ربح ممكن ، ويندر أن نجد حالة شاذة لقانون ، الطلب على العمل ، إذ توظف المشاريع عدداً أكبر من العمال إذا انخفضت الأجور ، كما تميل إلى توظيف عدد أقل إذا ارتفع ثمن العمل . أما إذا حاولنا دراسة جانب عرض العمل ، أي كمية العمل التي يعرضها العمال في السوق لقاء أجر معين ، فلن نجد مبدأ عاماً ينطبق في جميع الظروف . ليست هناك بمعنى آخر علاقة ثابتة واضحة بين الكمية المعروضة من العمل والأجر الذي يحصل عليه العمال . قد تكون هناك اعتبارات اجتماعية كالعادات والتقاليد ، أو قيود تفرضها الحكومات والهيئات ، مما قد يؤثر على عرض العمل بأن يقيد العامل بعدد محذود من ساعات العمل في اليوم حتى وإن كانت لديه الرغبة في العمل لساعات أطول . معنى هذا أن العامل الذي يعيش في ظل قيود اجتماعية أو وضعية يشتغل عدداً محدوداً من الساعات في اليوم أو الأسبوع ، ويكون منحني عرض العمل في هذه الحالة خطاً مستقيماً رأسياً يمثل كمية ثابتة من ساعات العمل في فترة معينة مهما ارتفع الأجر (شكل ١٢٩) .

وقد يكون عرض العمل ثابتاً أيضاً بالنسبة لمجموع العمال في صناعة معينة على الأقل . فلو أن كمية العمل التي يُقدم كل عامل على استغلالها كانت ثابتة مهما ارتفع أو انخفض الأجر ، وإذا افترضنا أن تلك الصناعة لن يدخل عليها « غرباء » من العمال الذين ينتقلون من صناعات أخرى ، فسيكون منحني عرض العمل الكلي ممثلاً بخط مستقيم رأسياً أيضاً . وعلى كل فليس من الخطأ القول بأن منحني العرض الثابت هذا يمثل حالة عرض العمل في قطاع



شكل (٢٩) منحنى عرض العمل في المدة القصيرة قد يمثل خط مستقيم رأسي . ويتحدد الأجر بتقاطع منحنى الطلب مع خط العرض

ضمن الاقتصاد القومي في صناعة معينة أو في قطاع جغرافي من مجتمع معين وفي مدة محدودة لا يحتمل فيها زيادة عدد العمال بالهجرة أو التكاثر الطبيعي للسكان . في مثل هذه الظروف يمكننا أن نستنتج أن الأجر يتحدد بتقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض (كما يظهر في شكل رقم ٢٩ ب) . هذا هو أجر التوازن في تلك الحالة ، وهو الأجر الذي يحقق التكافؤ بين الكمية المطلوبة من العمل (والتي يعينها منحنى الإنتاجية الحدية النقدية لجميع المشاريع التي توظف هؤلاء العمال في تلك المنطقة) والكمية المعروضة من العمال (م ع) . وبواضح أن أي د ثمن ، آتية لخدمات العمل أعلى من الأجر (م ح) معناه نقص المطلوب من العمال عن المعروض - أي عمال بلا عمل ؛ كما أن أي أجر دون مستوى التوازن هذا معناه زيادة المطلوب من العمال عن المعروض منهم - أي وظائف بلا عمال . فالأجر (م ح) هو أجر التوازن الوحيد الذي به تستطيع جميع المشاريع في تلك الصناعة

أن تحصل على حاجتها من العمال ، وبه تتحقق العمالة الكاملة لتلك المجموعة من العمال .

والآن ، ما الذى يحدث لو كان فى استطاعة العمال أن يغيروا ساعات العمل التى يعملونها طبقاً للتغيرات فى الأجور ؟ هل يزيد العامل حتماً من ساعات العمل إذا ارتفع أجره ؟ إن الارتفاع فى أجر الساعة مثلاً يمكن العامل من الحصول على نفس الدخل الكلى لو اشتغل ساعات أقل . فلو أن هذا العامل يكره العمل أو يمله ، أو كان متشوقاً إلى ساعات أكثر من الراحة ، فمن المحتمل أن ارتفاع معدل الأجر سيجعله يفكر فى الاشتغال عدداً أقل من الساعات .

ومن ناحية أخرى ، قد يجد العامل أن كل ساعة عمل يضحي بها ، معناها نقص وتضحية بجزء من دخله . فهو إذا استغنى عن ساعة عمل عند ما يكون الأجر عشرة قروش فى الساعة ، فكأنه ضحى بمبلغ عشرة قروش . وإذا ارتفع الأجر إلى عشرين قرشاً أصبحت كل ساعة لا يشتغلها العامل تمثل بالنسبة له تضحية مضاعفة قدرها عشرون قرشاً تنقص بها دخله . فكان ارتفاع الأجور معناه ارتفاع « التضحية » فى سبيل الحصول على الراحة والفراغ ، أى أن ارتفاع الأجر فى الساعة يؤدي إلى ارتفاع ثمن الراحة ، إذ يجد العامل أن ساعة من الراحة يقطعها من مجموع ساعات عمله تكلفه كثيراً حيث يضحي بمبلغ أكبر من دخله فى سبيل الحصول عليها . إزاء ذلك ، من المحتمل أن العامل الذى يرغب فى الحصول على المزايا التى يحققها له زيادة الدخل الأسبوعى ، قد يرى فى ارتفاع الأجور دافعاً على زيادة الجهود واشتغال عدد أكبر من الساعات كل أسبوع .

ولا شك أن زيادة ساعات العمل بارتفاع الأجر فى حالة بعض العمال ، أو تقليل تلك الساعات والتفكير فى الراحة والتمتع بأوقات الفراغ والدخل الزائد ، مثل تلك الاتجاهات لا يمكن تعميمها أو صياغتها فى قالب ظاهرة

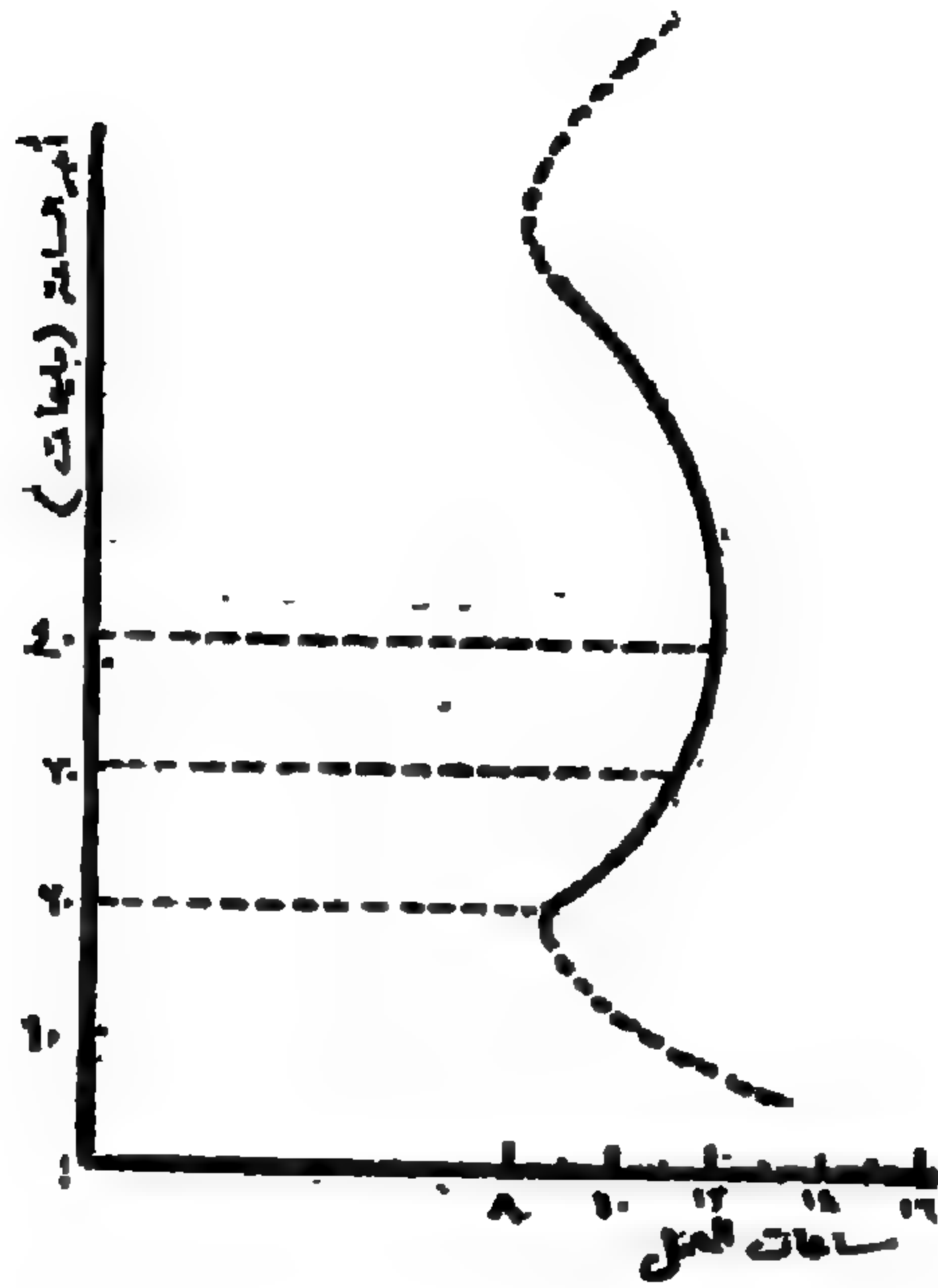
أو مشاهدة اختبارية صحيحة . إن اتجاه العامل إلى زيادة جهوده أو تقليلها ، ومفاضلته بين الراحة والدخل المتزايد ، تتوقف على تقديره الذاتي لكل من « التقود » ومزاياها ، « والراحة » ، وما لها من قوة إغراء^(١) .

من الصعب إذن أن نصل إلى استنتاج عام ينطبق على جميع الحالات . ويبين اتجاه عرض العمل تبعاً للتغيرات في الأجور . فبعض العمال قد يعمل ساعات أكثر بارتفاع الأجور ، وبعضهم قد يشتغل ساعات أقل ، وفريق ثالث قد لا يغير من ساعات العمل زادت الأجور أم نقصت . إلا أن هناك حالة لمنحنى عرض العمل جدية بالدراسة لشذوذها عن المشاهد في منحنيات عرض الخدمات الإنتاجية الأخرى . فقد دلت بعض المشاهدات فعلاً على أن فئات كبيرة من العمال تزيد من ساعات العمل كلما ارتفعت الأجور متمشية بذلك مع الاتجاه المألوف ، ولكن بمجرد أن يصل مستوى الأجور إلى حد معين ، نجد أن نفس هذا الفريق من العمال يميل إلى الاشتغال ساعات أقل كلما ارتفعت الأجور بدلاً من الاشتغال ساعات أكثر .

ويمكننا تمثيل تلك الحالة بما يصح تسميته منحنى العرض المنعكس المبين في الرسم البياني (شكل رقم ٣٠) .

نجد في هذا الشكل أن منحنى العرض يتجه يميناً إلى أعلى في حالة مستويات الأجور ٢٠ إلى ٤٠ ملياً في الساعة ، مبيناً أن العامل يشتغل ساعات أكثر كلما ارتفع معدل الأجر . أما بعد المستوى ٤٠ ملياً فقد

(١) كثير من الأفراد الذين يعملون في أعمال مرغبة مريحة لا يعبأون بما يحصلون عليه من زيادة في الدخل ، ولا يغيرون ساعات العمل مهما كان إغراء المال . نجد في المجتمعات القرية المتقدمة مثلاً أن الكثير من أصحاب المهن الحرة كالأطباء والمحامين والمحاسبين ، يقدسون أيام الراحة الأسبوعية وفضلون قضاء عطلة آخر الأسبوع في صيد السمك ، غير مكترئين بضايح ما كان في إمكانهم جمعه من مال ، كما أن منهم من يفضل قضاء ساعات ليلية في ناديه الخاص على البقاء بين جدران مكتبه أو عيادته لجمع عشرات العيديات بالعمل الإضافي .



شكل رقم (٣٠) . منحنى العرض المنعكس بعد مستوى معين للأجر ، قد يؤدي ارتفاع معدل الأجور إلى تقليل الكمية المعروضة من العمل

يحدث أن ارتفاع الأجر يؤدي إلى اتجاه العمال إلى الاشتغال ساعات أقل . وهناك إثبات قاطع على صحة تلك الملاحظة (نقص العرض بارتفاع الأجر) وبخاصة بالنسبة للمجتمعات البدائية حيث يميل العمال إلى التكاسل وعدم الاكتراث كلما زاد دخلهم^(١) . ثم إن هناك دلائل منطقية وعملية يستدل منها أن منحنى الطلب المنعكس قد ينطبق على معظم أنواع العمل البدني وبخاصة تلك الأعمال التي تتطلب مجهوداً كبيراً من العامل وإنها كآ لطاقته وقواه . فلا يعقل أن يستمر العامل الذي يقوم بعمل مرهق في زيادة ساعات عمله إلى ما فوق طاقته البدنية ، لمجرد الجري وراء زيادة

(١) قد يكون السبب في ذلك أن أوجه إفاق الدخل المتزايد في المجتمعات البدائية محدودة جداً ، ولذا فلا يكثر العامل بالزيادة في دخله ويفضل التكاسل والميل إلى الراحة طالما أنه يحصل على أجر يسد به رمقه .

في دخله ، بل المعقول أن مثل هذا العامل قد يرى في ارتفاع معدل الأجر أملاً في إراحة جسمه من عناء العمل الشاق خاصة وأنه قد يحصل على دخل أكبر رغم اشتغاله عدداً أقل من الساعات . وقد شوهدت تلك الظاهرة أيضاً في كثير من المناطق والصناعات التي يكثر فيها اشتغال النساء ، وبخاصة بين طبقات العمال ذات الدخل المنخفض . فكثيراً ما يحدث أن تزايد نسبة النساء اللاتي يتركن العمل كلما ارتفعت أجور أزواجهن . فكان ارتفاع أجور الأزواج قد أدى إلى نقص الكمية المعروضة من العمل بقدر النسوة اللاتي تركن الخدمة .

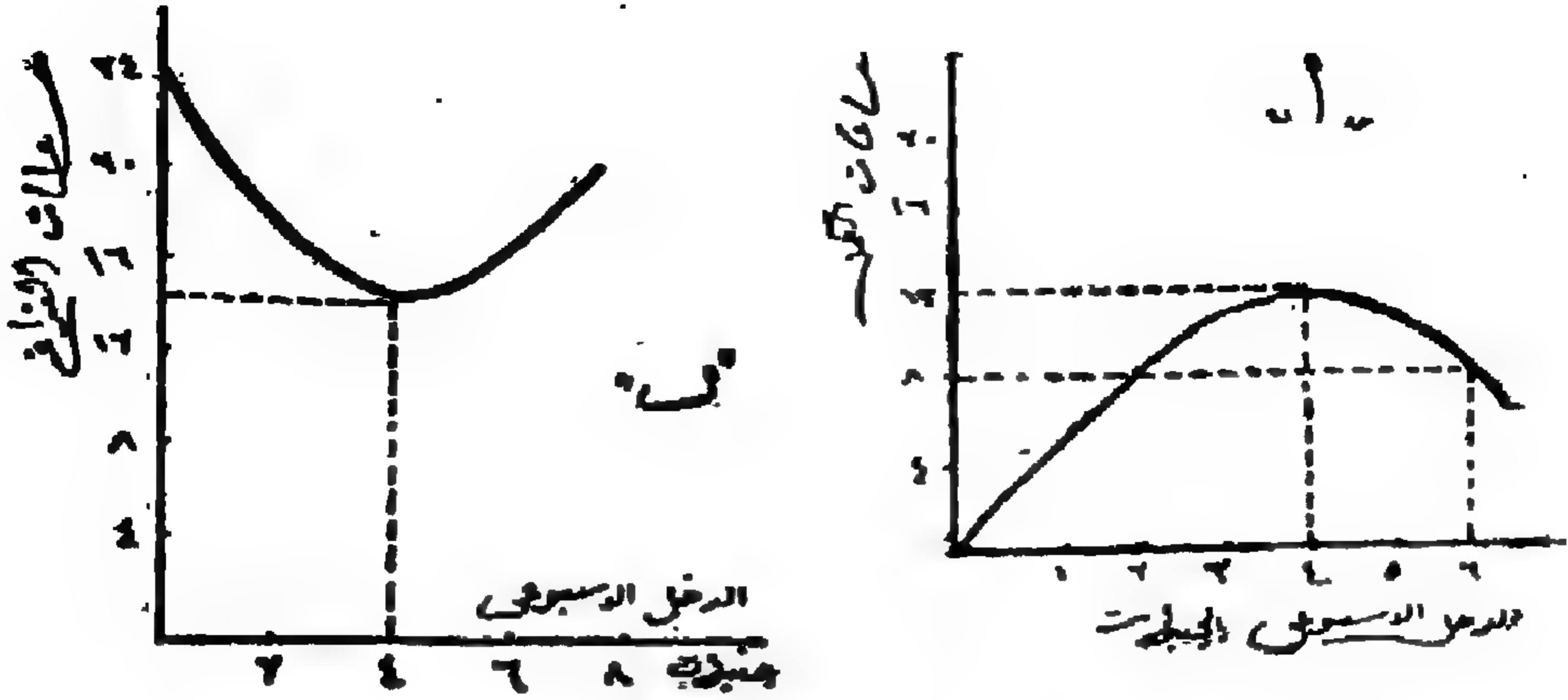
هذا ومن المحتمل أيضاً أن يظهر منحني عرض العمل المنعكس في حالات الأجور المنخفضة جداً . ففي الرسم البياني السابق (شكل رقم ٣٠) يمكننا أن نتصور كيف يؤدي انخفاض الأجر دون عشرين ملياً في الساعة إلى زيادة في عدد ساعات العمل التي يشتغلها العامل . فلو أنه اشتغل عشرة ساعات يومياً لحصل على أجر يرمي قدره عشرون قرشاً — وهو أجر يكاد يكفي العامل وعائلته للعيش على الكفاف في بلد كمصر مثلاً . فلو انخفض الأجر دون ذلك المعدل ، فلا بد للعامل أن يشتغل عدداً أكبر من الساعات حتى يُبقى على مستوى الكفاف هذا . لا بد له أن يعمل ثلاث عشرة أو أربع عشرة ساعة يومياً إذا انخفض الأجر إلى ١٥ ملياً في الساعة حتى يضمن الحصول على دخل يفي بحاجاته الضرورية على الأقل .

وظاهرة منحني عرض العمل المنعكس ، تحتاج إلى تفسير تحليلي من ناحية الدراسة الاقتصادية ، وبالإضافة إلى التعليل المنطقي الذي سلينا به في حالة الأعمال المرهقة ، حيث يركن العامل إلى الراحة بعد أن يصل إلى حد أقصى من ساعات العمل يومياً . فلتنظر إلى العامل على أنه يعرض مجهوداً نظير دخل معين ، وهذا في الواقع معناه أن العامل له طلب

على الدخل ، ويقاس « ثمن » هذا الدخل بمقدار العمل الذى يبذله فى سبيل الحصول عليه . فارتفاع الأجر معناه أن دخل العامل النقدي سوف يرتفع ، وسيكون مستوى معيشته أحسن حالاً من ذى قبل ، إذ سوف تزيد قدرته على الإنفاق . على أن ارتفاع مستوى المعيشة يشمل الحصول على أوقات فراغ وراحة للاستمتاع بمباهج الحياة ، بقدر ما يشمل الحصول على كميات إضافية من السلع الضرورية والسكالية . فإذا أصبح العامل قادراً على الإنفاق على تذكرة مباراة لكرة القدم أو لمشاهدة مسرحية أو فيلم سينمائي مرة أو مرتين فى الأسبوع ، فإنه محتاج فى نفس الوقت إلى وقت الفراغ الكافى للتمتع بتلك « السلع » ، أو الخدمات . لا بد له إذن من التفكير فى الحصول على عدد أكبر من ساعات الفراغ والراحة ، لأن الفراغ شرط أساسى للتمتع بالسلع والخدمات الجديدة التى أصبحت فى متناول يده بزيادة دخله . فارتفاع مستوى المعيشة للعامل مقرون بزيادة الطلب على أوقات الفراغ .

ونستطيع توضيح ذلك بالرسم البياني التالى (شكل ١٣١) إذ يبين المنحنى طلب العامل على الدخل مقدراً بعدد الساعات التى يشتغلها ، وحيث يقاس الدخل الأسبوعى الذى يحصل عليه العامل على المحور الأفقى ، وعدد ساعات العمل التى « يدفعها » هذا العامل للحصول على هذا الدخل مقاسة على المحور الرأسى^(١) . فنجد ابتداء من الدخل صفر حتى أربعة جنيهات فى الأسبوع ، أن كل زيادة فى الطلب على الدخل يصحبها استعداد لدى العامل فى « دفع الثمن » أى الاشتغال عدداً أكبر من الساعات حتى يصل ما يشتغله يومياً إلى عشرة ساعات . وبعد ذلك نجد أن كل زيادة فى طلب العامل على الدخل يتبعها تناقص فى عدد الساعات التى يضحي بها ، أى بمعنى

(١) يلاحظ هنا أننا ننظر إلى العامل كأنه « يدفع الثمن » من عمله وكده مدة ساعات معينة للحصول على كمية من الدخل النقدي .



شكل رقم (٣١) . طلب العامل على الدخل مقدراً بعدد الساعات التي يشتغلها مقابل الحصول على هذا الدخل (شكل ١٣١) ، أو طلب العامل على الدخل مقاساً بعدد ساعات الفراغ التي يحصل عليها (شكل ٣١ ب)

آخر ، تناقص في عدد الساعات التي يشتغلها يومياً . وبعبارة أخرى ، إذا ارتفع الأجر بحيث يزيد دخل العامل الأسبوعي تدريجياً من لا شيء إلى أربعة جنيهات ، نجده يزيد من ساعات العمل اليومي تدريجياً إلى أن يصل إلى حد أقصى قدره عشرة ساعات عمل في اليوم . وكلما زاد الأجر بعد ذلك — وزاد معه الدخل الأسبوعي — كلما مال العامل إلى أن يدفع « ثمناً أقل ، أي كلما مال إلى الاشتغال عدداً أقل من عشرة ساعات يومياً . فمثلاً عندما يزيد طلب العامل على الدخل من أربعة جنيهات أسبوعياً إلى ستة جنيهات نجده على استعداد لأن يدفع ، ثمانية ساعات عمل يومياً نظير الحصول على هذا الدخل .

وقد تنظر إلى نفس هذا التحليل من ناحية أخرى ، بأن نقارن بين طلب العامل على الدخل الأسبوعي وعدد ساعات الفراغ التي يحصل عليها يومياً . فكل كمية من الدخل يحصل عليها العامل أسبوعياً (مقاسة على المحور الأفقي في شكل ٣١ ب) يقابلها عدد من ساعات الفراغ (مقاسة على المحور الرأسى) . فعندما يكون الدخل صفراً ، يكون عدد ساعات

الفراغ ٢٤ ساعة يومياً (وبديهي أن هذا هو أقصى ما يحصل عليه من الفراغ) . وتقل ساعات الفراغ كلما زاد الدخل حتى تصل إلى ١٤ ساعة يومياً عندما يكون دخل العامل أربعة جنيهات في الأسبوع . وأى زيادة في الطلب على الدخل الأسبوعي يتبعها زيادة في عدد ساعات الفراغ التي يريد بها العامل يومياً . فلو تضاعف الطلب على الدخل وأصبح ثمانية جنيهات في الأسبوع ، لاتفصح طبقاً للمنحنى (شكل ٣١ ب) أنه يلزم لهذا العامل ١٨ ساعة من الفراغ للتمتع بهذا الدخل (١) .

يتضح من التحليل السابق إذن أنه من المحتمل أن يؤدي ارتفاع الأجر إلى نقص في عدد الساعات التي يشتغلها العامل ، وقد قلنا عند بدء تعرفنا على منحنى عرض العمل المنعكس أنه يختلف عن منحنيات العرض المألوفة . ليس معنى ذلك أن هذا المنحنى يمثل شذوذاً أو استنتاجاً نظرياً ، بل على العكس ، إنه يعبر عن ظاهرة حقيقية لها أهميتها في الحياة العملية . وقد يتساءل البعض : إذا كان الأمر كذلك ، وتبع رفع الأجور بعد مستوى معين نقص في عدد الساعات التي يعملها العامل ، أفلا يحتمل أن تؤدي تلك الظاهرة إلى عواقب سيئة لكل من العمال والمنتجين ؟ قد يقال مثلاً إن رفع الأجور كاف وحده لأن يزيد من تكاليف الإنتاج التي يتحملها المنتج ، فما بالنا إذا تبع ارتفاع الأجور نقص في كمية العمل ؟ كيف يعوض المنتج هذا النقص في كمية العمل التي يشتغلها العمال ؟ هل يوظف عمالاً إضافيين رغم ارتفاع الأجور حتى يعوض النقص في كمية العمل التي يحصل عليها . (ويكون بذلك قد شذ عن القاعدة العامة في الطلب وأخل بنظرية توازن المنتج) ، أم هل يمشى فعلاً مع مبدأ الإبدال ، فيحل الآلات محل العمال ، مما يؤدي إلى استهداف العمال البطالة ؟ .

(١) لاداعي للافاضة في أنه سيخصص بعض ساعات الفراغ للواجب الحياة الضرورية . كالنوم والأكل ورعاية الأسرة .. الخ .

الواقع أن الحقيقة التي يمثلها منحى العرض المنعكس لا يتحتم أن تؤدي إلى تلك النتائج السيئة التي تصورناها لأول وهلة ، وبخاصة إذا كنا ننظر إلى الناحية التطبيقية لتلك الظاهرة .

فيجب أن نلاحظ أولاً أن رفع مستوى الأجر — وبالتالي مستوى المعيشة للعامل — قد يؤدي إلى زيادة في كفاية العامل . فتحسن أحوال المعيشة بوجه عام — وما يشتمله ذلك من تحسن في النواحي الغذائية والصحية والسكنية من حياة العامل ، وبالإضافة إلى التحسن في حالته المعنوية نتيجة ارتفاع قدرته على الإنفاق — تلك التحسينات لا بد وأن تؤدي إلى زيادة إنتاجية العامل وكفايته في عمله ، مما يعود على صاحب العمل بفائدة كبيرة . وقد اعترف الكثير من الاقتصاديين ورجال الأعمال على السواء بهذا الاحتمال ، الذي أثبتته التجارب العملية في معظم الحالات ، بما حدى بعض الكتاب إلى الإشادة بما قد يسمى « وفورات الأجر المرتفعة » . كما يجب ألا ننسى أن العمل بمجهود بشري ، وأن العامل إذا حصل على قسط أوفر من الراحة بتقليل الساعات التي يعملها يومياً ، سيستعيد نشاطه استعداداً لليوم التالي ، وسيرتفع إنتاجه تبعاً لذلك . ولقد دلت التجارب على ذلك فعلاً ، إذا اتبعت بعض المصانع سياسة تقليل عدد ساعات العمل الأسبوعي ، فوجدت أن الإنتاج الكلي للعامل يزداد بمقدار يفوق النقص الناشئ عن تقليل ساعات العمل . فكان ارتفاع الأجر يعود على صاحب العمل بالنفع إلى حد ما ، كما أنه يمكن العمال من الاستمتاع بثمرات جهودهم وقسط أوفر من الفراغ والراحة .

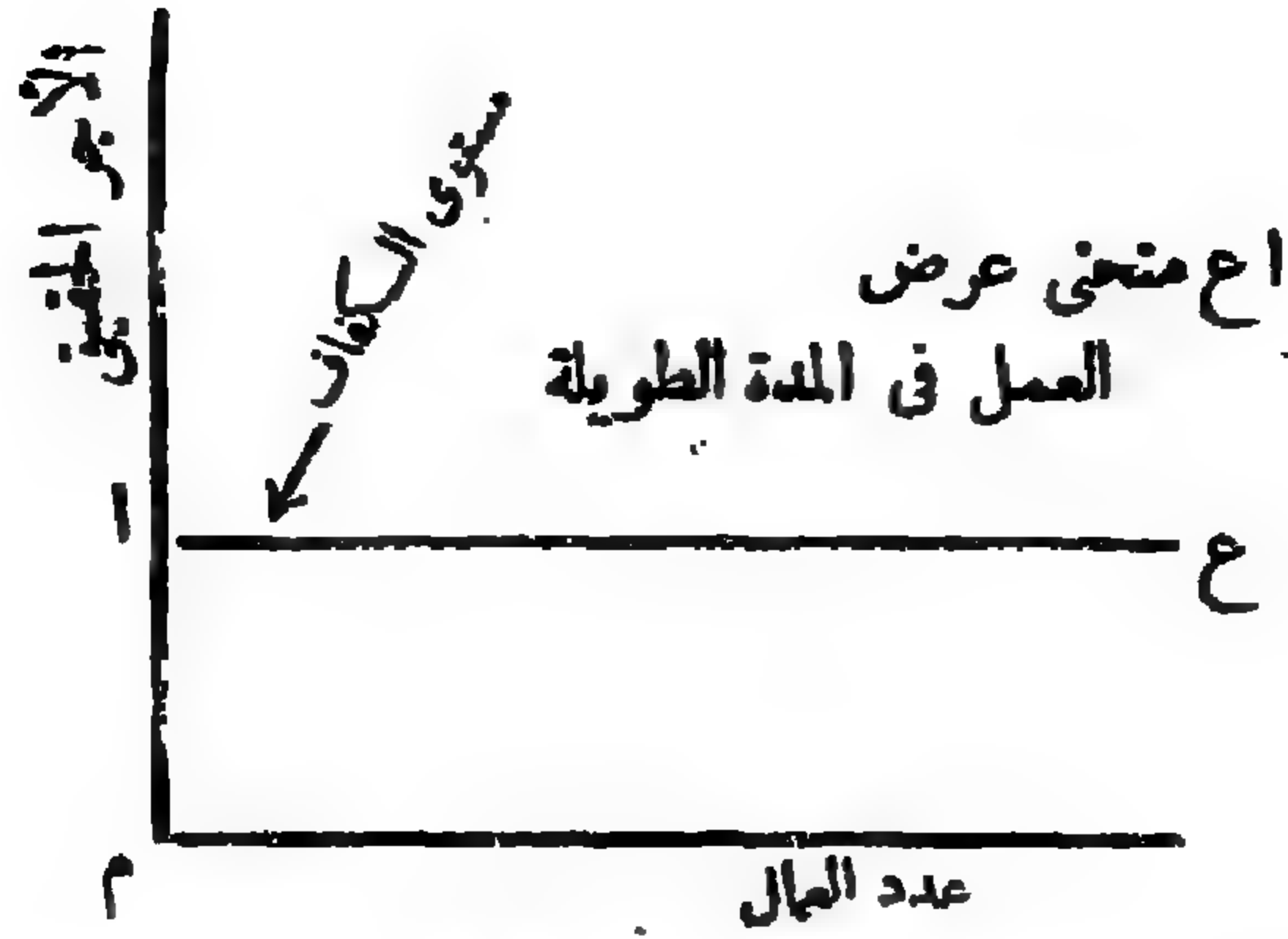
نلخص ما سبق إذن بقولنا إنه بالنسبة للنظام الاقتصادي بوجه عام ، يكون عدد العمال ثابتاً في المدة القصيرة . أما منحى العرض الذي يمثل عدد ساعات العمل التي يشتغلها العمال في حالات الأجر المختلفة فقد يتجه إلى أعلى نحو اليمين ، وقد ينعكس إتجاهه نحو اليسار في بعض مستويات الأجر .

عرض العمل في المدة الطويلة :

إذا سلمنا بأن عدد العمال يبقى ثابتاً في المدة القصيرة بالنسبة لصناعة معينة أو إقليم معين ، فلا يحتمل أن يسرى هذا الافتراض في المدة الطويلة . فنسبة القوة العاملة في السكان قد تتغير بالزيادة أو النقص ، كما أن عدد العمال في صناعة معينة أو في إقليم معين قد يزداد أو ينقص بتنقل العمال من صناعة إلى أخرى ، أو هجرتهم من إقليم إلى آخر . وهذا التغير في عدد العمال — أو الكمية المعروضة منهم — لا بد وأن يكون له تأثير على الأجور .

لقد كان إقتصاديو القرن التاسع عشر يعتقدون أن عرض العمل لا بد وأن يكون غاية في المرونة في المدة الطويلة ، وأن الأجور تميل إلى أن تتعادل مع مستوى الكفاف ، أي الأجر الحقيقي الذي يكفي لمجرد بقاء العامل وأسرته على قيد الحياة . وقد أشاع الكلاسيكيون^(١) هذا الرأي استناداً إلى نظريات مالتس في السكان ، فجاءت إحتياجاتهم خاطئة لأنها بنيت على إفتراضات لم تثبت صحتها . ويشير هذا المنطق الكلاسيكي إلى أن الأجر الحقيقي للعامل يتعادل دائماً مع مستوى منخفض هو مستوى الكفاف ، لأنه إذا ارتفع عن ذلك ، زاد معدل تكاثر السكان مما يؤدي إلى زيادة عدد العمال ، فيتؤدي التنافس بينهم على طلب الرزق إلى انخفاض مستوى الأجور . وبالعكس ، إذا قل الأجر عن مستوى الكفاف ساءت حالة العمال وانتشرت بينهم الوفيات ، فتؤدي الزيادة في الوفيات عن المواليد إلى تناقص في السكان وبالتالي إلى تناقص في عدد العمال مما يؤدي إلى ارتفاع الأجر مرة أخرى إلى أن يتعادل مع مستوى الكفاف .

(١) هذا الفريق من الكلاسيكيين المشار إليهم أصبحوا يعرفون في تاريخ المذاهب الإقتصادية « بالمشائين » ، ومنهم توماس مالتس ، وهو أول من أشار إلى نظرية « مستوى الكفاف » في الأجور .



شكل رقم (٣٢) . عرض العمل في المدة الطويلة كما تخيله الإقتصاديون المتشاعون في القرن التاسع عشر ، أى عند أجر الكفاف (م ١) يكون عرض العمل غاية في المرونة

فكان المنطق الكلاسيكي هذا يتصور منحنى عرض العمل في الأمد الطويل كأنه خط مستقيم — كما هو موضح في شكل (٣٢) .

كما يدعى أصحاب تلك النظرية التي عرفت باسم « قانون الأجور الصارم »^(١) ، أن أصحاب الأعمال في استطاعتهم أن يحصلوا على ما يلزمهم من العمال طالما أنهم يدفعون لهم أجراً حقيقياً يكفيهم لمجرد البقاء على قيد الحياة . وقد حاول كارل ماركس (بما له من صيت وشهرة في التفسير الاشتراكي) أن يعطى صورة مظلمة للقسوة التي تتمثل في أجر الكفاف ، إذ قال إن أصحاب الأعمال كثيراً ما كانوا يهددون العمال في المصانع مذكرين إياهم بالآلاف من العمال العاطلين المتلفين على الاشتغال ولو بأجر دون مستوى الكفاف . « إن مجرد الإشارة إلى هذا الجيش الجرار من البائسين العاطلين ، كفيّة بأن ترغم العمال على قبول أجر دون مستوى الكفاف ... » هكذا يقول كارل ماركس تأييداً لأرائه المعروفة .

(١) عبارة « Iron Law of Wages » لا يقصد منها الأجر الحديدي كما تشير بعض الكتب العربية ، بل المقصود من كلمة Iron القسوة والظلم الظاهران في أجر الكفاف .

على أن التجارب والاستنتاجات والتطورات التاريخية قد أثبتت خطأ آراء المتشائمين فيما يتعلق بالأجور . فمن ناحية تزايد السكان ، ثبت أن هناك عوامل خلاف القوى الاقتصادية أو مستوى الدخل ، لها تأثير مباشر على معدل تكاثر السكان^(١) . وليس من المحتم أن يكون ارتفاع الدخل سبباً في تكاثر السكان ، إذ قد ثبت العكس خاصة بالنسبة للدول المتقدمة . والمشاهد أن زيادة دخل الأسرة غالباً ما تدفعها إلى تحديد النسل بغية المحافظة على المستوى المرتفع من المعيشة الذي يخوله لها ارتفاع الدخل . وإن حدث أن أدت زيادة الدخل بالنسبة لبعض الطبقات الفقيرة إلى زيادة في التناسل والإكثار من المواليد ، فليس هناك ما يدعو بتاتاً إلى الاستنتاج بأن مثل تلك الظاهرة لها أثر عام على عدد السكان في المجتمع بأكمله . فمن الخطأ إذن التسليم بأن ارتفاع الأجور يؤثر بوجه عام على عدد السكان في المدة الطويلة ، أو أنه يؤدي إلى زيادة عرض العمل في الأمد الطويل ، وبخاصة بالنسبة للمجتمعات الغنية أو التي يسودها مستوى عال من المعيشة . وإن كان ارتفاع الأجور بين الطبقات الفقيرة يؤدي إلى تزايد عدد أفراد الأسرة بالنسبة لتلك الطبقات ، فليس من المحتم أن يتبع ذلك تزايد في عدد العمال بوجه عام إلى الدرجة التي تدفع الأجور نحو الانخفاض مرة أخرى .

أما ما قاله ماركس عن « جيش العاطلين » ، وما قاله الكلاسيكيون عن أجر الكفاف ، فقد أثبت التطور التاريخي خطأ مثل تلك الآراء . فمن الحقائق التاريخية أن مستوى معيشة العمال في معظم أنحاء العالم وكذا

(١) هذا مع التسليم بأن بعض القوى الاقتصادية قد يكون لها تأثير مباشر على تكاثر السكان . لقد ثبت مثلاً في معظم الدول الأوروبية والأمريكية أن معدل تكاثر السكان بها كان منخفضاً في السنين التي تلت الأزمة الكبرى عام ١٩٣٠ . كما يعترف الاقتصاديون الأمريكيون أن معدل المواليد قد ارتفع في الولايات المتحدة خلال الحرب العالمية الثانية وما بعدها نتيجة لتزايد فرص العمل والأرباح وارتفاع الدخل .

مستويات الأجور قد ارتفعت كثيراً عما كانت عليه في الأجيال السابقة ، ولم تؤد الزيادة المطردة في عدد السكان إلى انخفاض في مستوى الأجور . أو إلى بطلالة مزمنة . ثم أن الأجور في نظام اقتصادي يقوم على أساس المنافسة ، لابد وأن تتحدد بتوازن الكميات المطلوبة والمعرضة من العمل . فإن كان هناك آلاف — أو حتى بضع ملايين — من العمال العاطلين ، فقد يؤدي ذلك فعلاً إلى انخفاض في الأجور ، ولكن لا يشترط أن ينخفض الأجر إلى مستوى الكفاف أو دون الكفاف كما ادعى كارل ماركس . فالأجر الذي يتحدد بتوازن العرض والطلب — وبخاصة في المجتمعات الغنية بالموارد ورؤوس الأموال كاللّول الصناعية — قد يكفل للعامل مستوى لاثقا من المعيشة ، ودخلاً حقيقياً يفوق مستوى الكفاف بكثير^(١) . كما أننا نشاهد أن مستوى الأجور في اللّول المتقدمة صناعياً (وهي اللّول التي خصها كارل ماركس باستنتاجاته) يفوق بكثير ذلك المستوى الذي يتحقق للعامل في اللّول المتأخرة الفقيرة نسبياً ، أو التي تكثر فيها الأيدي العاملة بالنسبة للطلب عليها .

عرضه العمل في المدة الطويلة للمعرفة الواحدة :

ليست هناك علاقة أو ارتباط مباشر بين عدد السكان — أي العرض الكلي للعمل في المدة الطويلة — والمستوى العام للأجور ، إذا نظرنا إلى النظام الاقتصادي في مجموعه . أما إذا نظرنا إلى عرض العمل في المدة الطويلة بالنسبة لحرقة واحدة فإننا سنجد بلا شك أن هناك علاقة مباشرة بين الكمية المعرضة من العمل والأجر السائد في تلك الحرقة . وسيكون التغير في العرض أكثر وضوحاً كلما مرت فترة زمنية أطول حيث يسهل

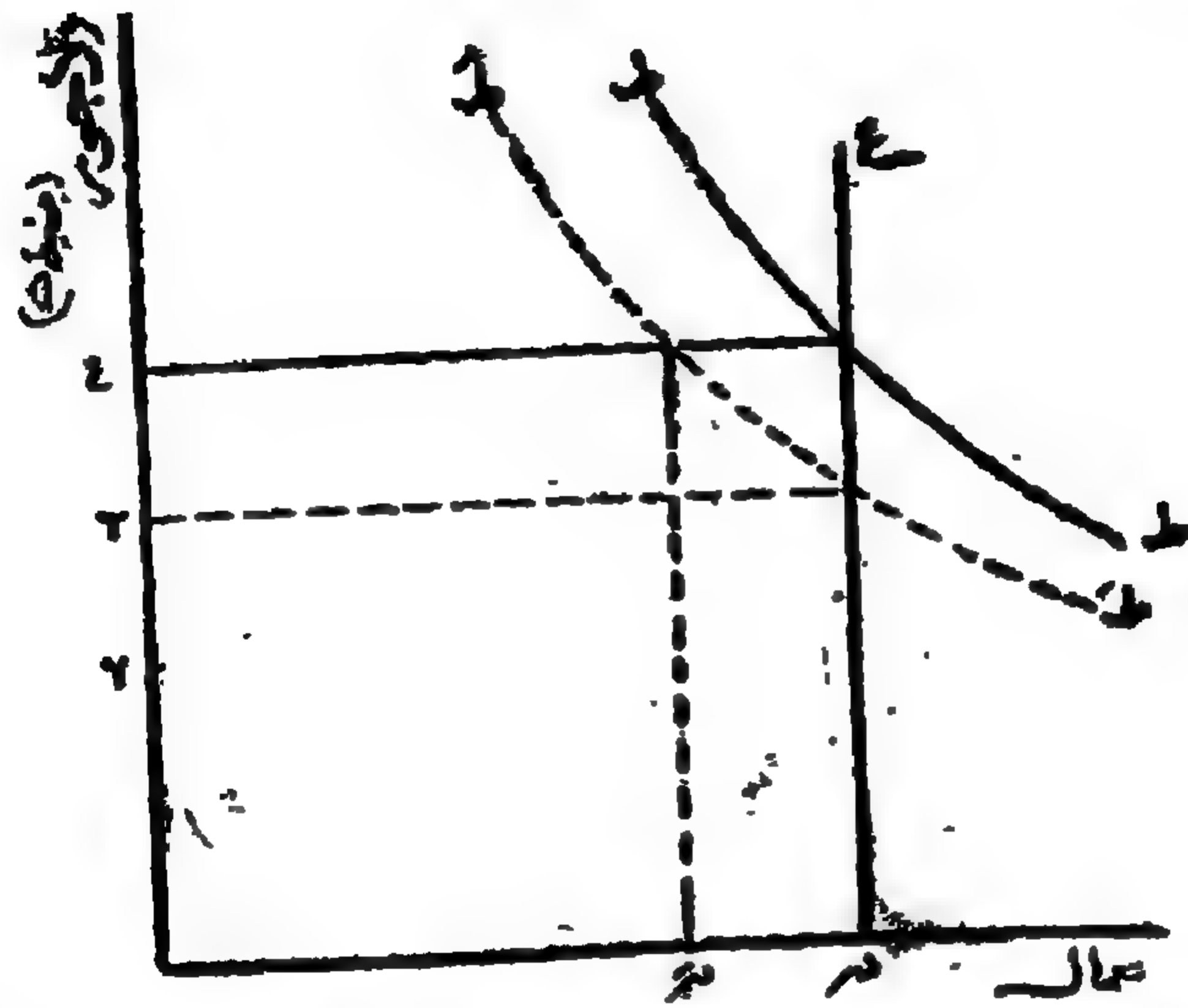
(١) ويجدر بنا ملاحظة أن ليس هناك معنى عدد مستوى الكفاف ، فالدخل الذي يعتبره العامل الأوروبي أو الأمريكي قليلاً أو قريباً من الكفاف ، قد ينظر إليه العامل في دولة مختلفة كأنه حلم يأمل في أن يحققه المجتمع .

تنقل العمال بين صناعة وأخرى أو حرفة وأخرى في الصناعة الواحدة - هذا إن لم تكن هناك قيود مادية أو وضعية تحول دون سهولة التنقل .

فإذا ارتفعت أجور النجارين مثلاً عن أجور العمال في الحرف الأخرى ، فقد لا يكون هناك تغير كبير في عدد النجارين في المدة القصيرة ، أما في المدة الطويلة ، وبافتراض عدم وجود أى نوع من القيود على حرية تنقل العمل ، فأتنا سنجد أن الأجر المرتفع في حرفة النجارة سيغري كثيراً من العمال الناشئين على تعلم تلك الحرفة ، كما سيجذب فريقاً من العمال من الصناعات الأخرى الكاسدة والتي تسودها أجور منخفضة . وزيادة عرض عمال النجارة على هذا النحو دون تغير في الطلب عليهم سيؤدي إلى انخفاض مستوى الأجور في حرفة النجارة مرة أخرى . ويمكننا أن نتصور ماذا يحدث لو أن الحالة كانت على العكس من ذلك ، كان يقل الطلب على عمال النجارة ، فتنخفض أجورهم في المدة القصيرة ، ولكنها تعود إلى الارتفاع مرة أخرى في الأمد الطويل حيث يقل إقبال العمال الناشئين على حرفة النجارة ، بينما يتجه بعض الموجودين فيها إلى صناعات أخرى حيث توجد رخص أحسن لكسب العيش .

ويمكننا توضيح التغيرات التي تطرأ على الأجور في الأمدين القصير والطويل بالرسم البياني التالي (شكل رقم ٣٣) فنجد هنا أن الأجر الذي يتحقق بتوازن الطلب على النجارين وعرضهم في المدة الطويلة هو أربعة جنيهات في الأسبوع . وهذا الأجر لابد وأن يكون قريباً من الأجور التي تدفع العمال في الصناعات الأخرى أو الحرف الأخرى التي تتطلب نفس الكفاءة والمهارة والخبرة ، لأنه لو كان في مستوى أقل من أربعة جنيهات ، لاحتجموا عن حرفة النجارة واتجهوا إلى صناعات أخرى . نجد إذن أن عدد العمال المشغلين بحرفة النجارة هو (م م) من النجارين ،

يحصل كل منهم على أجر قدره أربعة جنيهات في الأسبوع . فإذا قل الطلب على التجارين لسبب ما (نتيجة لازدهار صناعة الآثاث البلاستيك ، أو لاستخدام آلات دقيقة تحل محل العمال في صناعة الآثاث أو نوافذ الآبنية) فسوف يؤدي ذلك إلى انخفاض أجور التجارين في المدة القصيرة إلى ثلاثة جنيهات في الأسبوع .



شكل رقم (٣٣) تغير الأجور في حرفة واحدة في الأمدن القصير والطول . ينخفض الأجر أولاً ، ثم يرتفع مرة أخرى بعد نقص العروض من العمل إلى (م م) .

وإذا استمر الحال هكذا مدة من الزمن وبقيت الأجور في الحرف والصناعات الأخرى على نفس المستوى الذي يفوق الثلاثة جنيهات ، فسوف يقل إقبال العمال على حرفة التجارة كما سيقل عدد المشتغلين فيها نتيجة انصرافهم عنها وتنقلهم إلى حرف أخرى أكثر كسباً . سيقل عرض العمال بعد مدة إلى (م م) من التجارين ، وسيعود مستوى الأجور إلى ما يقرب من الأجر الأول وهو أربعة جنيهات ، حيث تقاطع منحنى العرض الجديد مع منحنى الطلب بعد النقص (١) .

(١) يذكرنا هذا التحليل بآثر الطلب والعرض في تحديد قيمة السلعة بجانب الطلب يؤثر على الثمن في المدة القصيرة ، بينما يؤثر جانب العرض على الثمن في المدة الطويلة .

تفاوت الأجور في الحرف المختلفة

لو أن جميع الأعمال والحرف تساوت من حيث سهولتها وملاءمتها لرغبات العمال ، ولو أن العمال كانوا يتمتعون فعلاً بحرية التنقل بين حرفة وأخرى ، لاقتصرت الفوارق في الأجور على المدة القصيرة ، ولا تفت في المدة الطويلة حيث يتم تنقل العمال بين حرفة وأخرى ، ويكون الأجر الذي يتحدد بتوازن العرض والطلب متقارباً أو متساوياً في جميع الحرف . ولكن الحقيقة في الحياة العملية غير ذلك ، فبعض الأعمال مرغوبة أكثر من غيره ، وبعض الحرف لها مزايا - بخلاف المزايا المادية أو النقدية - تجعلها هدفاً لإقبال العمال وتهاقثهم على نوع معين من الحرف دون الأخرى . فبعض العمال يفضل الاشتغال بالزراعة حيث الحقول الخضراء والهواء النقي عن الاشتغال بين جدران مصنع ؛ وبعضهم يفضل أن يعمل كبائع جرائد لأنه يجد مزية كبيرة في الاشتغال ساعة أو ساعتين فقط في الصباح والمساء ومن الأفراد من يفضل الاشتغال بوظيفة حكومية مضمونة محدودة المسئولية ، بينما يفضل البعض الآخر الاشتغال بالأعمال الحرة التي فيها أمل للوصول إلى مراتب عالية من المركز الاجتماعي . وهناك أعمال وحرف خطيرة أو يستهدف العامل فيها إلى الخطر ، مثل بعض الأعمال في مصانع الحديد أو المواد المفرقة ، وأعمال كريهة لا يقبل عليها الكثيرون من العمال ، مثل كسح المجارى أو جمع القمامة . مثل تلك الفوارق لا بد وأن يظهر أثرها في شكل تفاوت دائم بين مستويات الأجور في الحرف المختلفة .

وحتى إن سلمنا بسهولة تنقل العمال بين الحرف المختلفة وحريتهم في اختيار العمل الذي يتلامح وميولهم ، فستظل الفوارق موجودة بين الحرف المختلفة . ذلك لأن غالبية العمال ستسجى إلى الأعمال السهلة المرغوبة ، فيؤدى تهاقثهم عليها إلى انخفاض مستوى الأجور فيها ؛ بينما تقبل الأقلية منهم على الأعمال الخطرة أو الكريهة التي لا بد وأن تكون أجورها مرتفعة

حتى تعوض ما تتضمنه من مخاطر أو مكاره . فلو تساوت مثلا أجور العمال في مصانع المفرقات مع أجور زملائهم في مصانع الحلوى ، لتهاقت الغالبية من العمال على مصانع الحلوى مما يجعل عرض العمل فيها كبيرا وأجورها منخفضة ، بينما تؤدي قلة الإقبال على الأعمال الخطرة في مصانع المفرقات إلى اضطرار منظميها لرفع الأجور حتى يمكنهم الحصول على كفايتهم من العمال . وفي مثل تلك الحالة إذن لابد وأن تبقى أجور العمال في مصانع المفرقات أكثر ارتفاعا من الأجور التي يحصل عليها العمال في الصناعات الأخرى السهلة والمرغبة . فكان التفاوت في الأجر « يسوى » الفورارق في المزايا بين الحرف . ولعلنا نجد كثيرا من تلك الأمثلة في الحياة العملية ؛ فرتبات المدرسين وصغار الموظفين في « الكادر » البكتاني تكون عادة أقل بكثير من أجور العمال في معظم الصناعات ؛ بل ونجد في بعض الدول المتقدمة أن أجور عمال جمع القمامة (الزبالين) تفوق مرتبات المدرسين وموظفي الأعمال الكتابية .

على أن التنقل بين المهن والحرف المختلفة ليس بالسهولة التي نتصورها ؛ فبعض الحرف يتطلب دراسة خاصة ومدة تمرين طويلة كما هو الحال في معظم المهن الحرة كالمهندسة والطب والمحاماة والمحاسبة ، بينما نجد أن بعض الحرف الأخرى تكاد لا تحتاج إلى أي مهارة أو تمرين — ولعل مهنة البوابين أوضح مثال لذلك . من الصعب إذن أن تتصور سهولة التنقل بين جميع الحرف والصناعات والمهن ، وهذا التنقل لا يتم إلا فيما بين الحرف والصناعات المتشابهة من حيث مقدار الكفاءة والخبرة اللازمة عمليا وعلميا . فلو تساوت مدة التمرين والتضحية الزمنية والانفاق على تعلم المهنة ، لوجدنا في الأمد الطويل أن تنقل الأفراد يأخذ صورة مفاضلة في الاختيار بين المهن المختلفة حيث يتجه الشبان إلى المهن التي تكون فيها الأجور أو المرتبات مرتفعة . فقد شاهدنا خلال العشرين سنة الأخيرة في مصر أن تهاقت الشبان على مهنة الطب أخذ يقل تدريجيا ، بينما زاد الإقبال على مهنة المحاسبة

والأعمال التجارية عندما ظهرت حاجة البلاد إلى المحاسبين ، وأصبح الاشتغال بمهنة المحاسبة والأعمال التجارية أكثر كسباً من المهن الأخرى التي تتطلب نفس المدة من الدراسة الجامعية أو العالية .

ومن الكتاب من يرى أن التفاوت في الأجور بين المهن المختلفة ، وصعوبة التنقل بين بعض الحرف إنما يرجع إلى تفاوت الأفراد في مواهبهم واستعدادهم الطبيعي لنوع من العمل دون النوع الآخر ، بحيث يصعب على بعض الأفراد أن يتقنوا نوعاً معيناً من العمل حتى وإن كان السبيل أمامهم مفتوحاً . مثل تلك الآراء الأفلاطونية لا تتماشى مع الواقع ، والفوارق التي نشاهدها من ناحية الكفاية العلمية بين طبقات المجتمع المختلفة لا ترجع إلى اختلاف في الاستعداد الطبيعي بقدر ما ترجع إلى العادات والتقاليد والبيئة وفرص التعليم . إن تلك الفوارق هي التي تحول دون دخول العامة إلى ميدان المهن المكتسبة التي تحتاج إلى دراسة وتعليم ، ويترتب على ذلك أن تكون المهن « المقيدة » التي لايسهل دخولها ، ذات أجور مرتفعة بالنسبة للمهن الأخرى . ولعل السبب في انخفاض الأجور بالنسبة « للكناسين » رغم أن مهنتهم كريمة غير مستساغة ، يرجع إلى أنها لا تحتاج إلى دراسة أو تمرين أو شهادات جامعية ، مما يجعل إختيار مهنة الكفن أمراً ميسوراً بالنسبة لآلاف العمال الذين تحمل بفتهم هذا النوع من العمل .

ولعلنا نلاحظ أن مراتب الموظفين الكتابيين كانت منذ سنوات مضت أعلى بكثير من أجور الأعمال البدوية على الرغم من أن المهن الكتابية أكثر إغراء وإرغاباً من الحرف البدوية التي تحتاج إلى مشقة وجهود . والسبب في ذلك هو أن التعليم كان مقصوراً على أقلية من الأفراد ، بينما كانت الغالبية من العمال لا تعرف القراءة والكتابة ، وكانت إذ ذاك مضطرة إلى الاتجاه نحو الحرف التي لا تتطلب مؤهلاً عالياً . أما اليوم فقد زالت الفوارق الاجتماعية إلى حد كبير ، وأصبح ميدان التعليم العام مفتوحاً لجميع الطبقات ، فزاد الإقبال على الأعمال الكتابية وبالتالي انخفضت

أجورها ، بينما أخذت أجور العمال في الحرف والصناعات الأخرى ترتفع على مر الأيام إلى درجة أن أصبح معظمها أعلى من متوسط الأجور في الأعمال الكتابية . وهكذا فإن الدول التي تراعى حكوماتها أهدافها الاجتماعية الرئيسية بتهيئة الفرص المتسكفة أمام جميع الأفراد لاختيار المهن التي يرغبونها ، مثل تلك الدول تيسر السيل أمام الأفراد والعمال للتنقل الاجتماعي^(١) ، وتساعد في الأمد الطويل على تقريب الفروق بين الأجور في الحرف المختلفة (تلك الفروق التي تنشأ من عجز تنقل عمال طبقة معينة إلى مهن مقصورة على طبقات أخرى) .

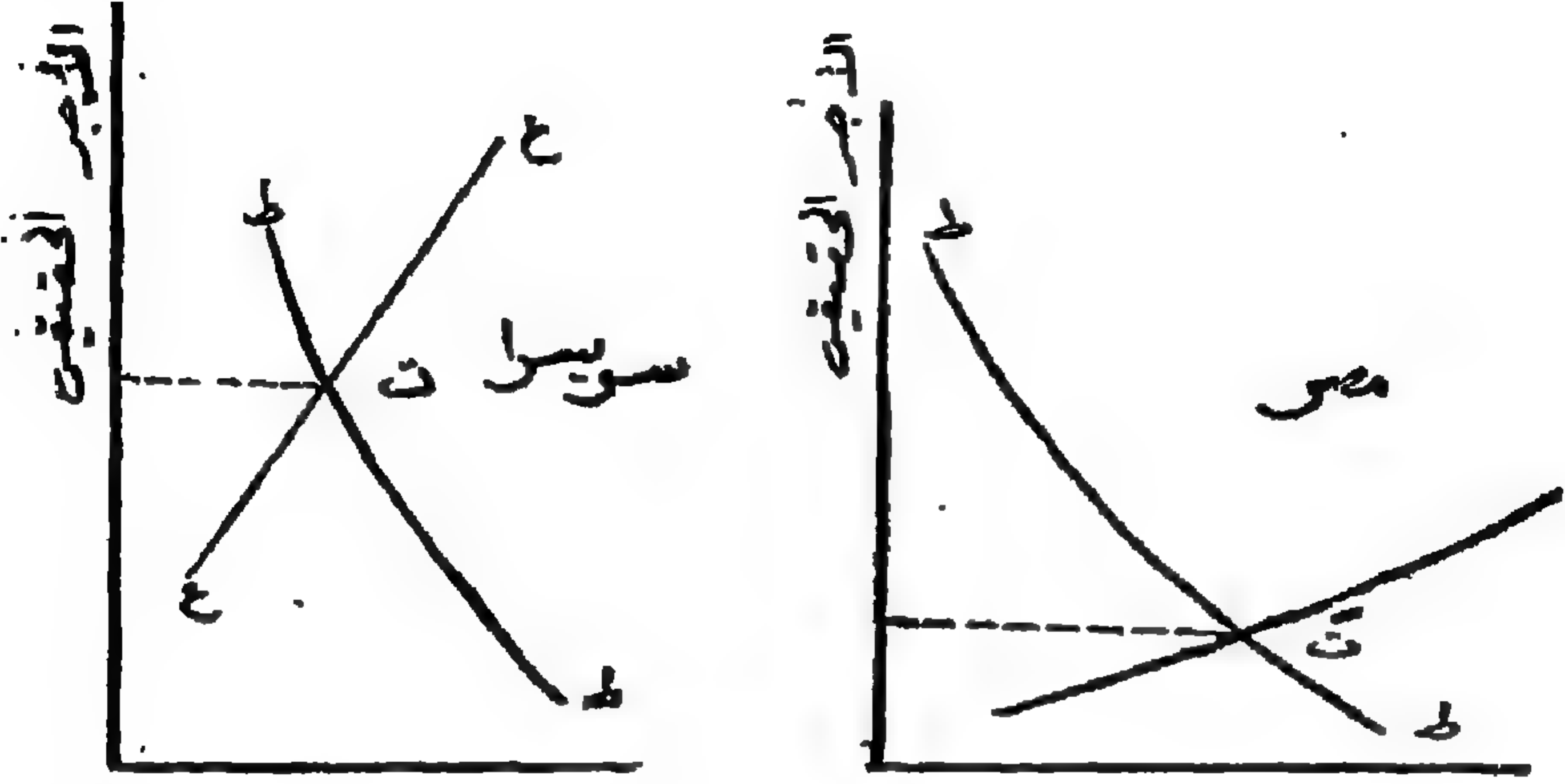
تفاوت الأجر إقليمياً :

حيث أن الأجر في صناعة معينة يتعين بالتوازن بين طلب وعرض العمال في تلك الصناعة ، فإن المنتظر أن تكون جميع أجور العمال في تلك الصناعة واحدة إذا تساوت كفاءة العمال وتساوى نوع العمل وتساوت ساعات العمل حتى وإن اختلفت مواطن الصناعة جغرافياً^(٢) . ولكننا نجد أن هناك تفاوت في الأجر الحقيقية لنفس النوع من العمل في الدول المختلفة وربما في الأقاليم المختلفة في نفس الدولة . فما السبب في ذلك ، ولماذا لا ينتقل العمال حيث الأجور المرتفعة ، فيعمل التغير في عرض العمل أثره المعروف وتميل الأجور إلى التعادل ؟ قد يجب البعض أن السبب يرجع إلى

(١) أي بإزالة الفوارق الطبقية والموانع التي تحول دون طبقة إجتماعية من الانضمام إلى حرفة مقصورة على طبقة أخرى ، وذلك بتعميم التعليم المجاني ، وإعطاء المساعدات المالية للجدد ممن يريدون دراسة جامعية ، ولشهر التعليم والتدريب المهني المجاني ، إلى غير ذلك من الإصلاحات الاجتماعية .

(٢) يلاحظ أننا نسير في دراستنا إلى « الأجور الحقيقية » لا الأجور النقدية إذ ربما تفاوتت الأجور النقدية ولكن التفاوت في تكاليف المعيشة يسوى الفوارق النقدية وتكون الأجور الحقيقية في الواقع متساوية . فثلاً لا يكون فرق في الأجر الحقيقي بين عامل أمريكي يحصل على خمسين دولار في الشهر وآخر في مصر يحصل على عشرة دولارات شهرياً .

توازن العرض والطلب يتم بحيث تكون الأجور مرتفعة في دولة عنها في الدولة الأخرى . وقد يستشهد البعض برسم ياني (كما في شكل ٣٤) فيقول إن تقاطع منحنى طلب العمال في سويسرا مع منحنى عرض العمال



شكل رقم (٣٤) . في ظل المنافسة يتحدد الأجر بتوازن عرض السل وطلبه في منطقتين مختلفتين

السويسريين (المبين بالنقطة ت) يجعل أجر العامل الأسبوعي حوالي مائة فرنك - أى ما يقرب من عشرة جنيهات . أما توازن طلب وعرض العمال في مصر ، فيتم عند النقطة (ت) حيث يكون متوسط أجر العامل مائة وخمسين قرشاً في الأسبوع . وربما يجيب البعض بأن السبب يرجع في الواقع إلى الناحية التنظيمية والتشريعات الاجتماعية حيث اهتمت بعض الدول بأحوال عمالها بينما أهملت دول أخرى تلك الناحية في تشريعاتها الهامة مما أدى إلى انخفاض مستويات الأجور فيها . مثل تلك التعليقات لا تفسر لنا تفسيراً كافياً السبب الذي من أجله تتفاوت الأجور لنفس النوع من العمل في عالم تفترض فيه شروط المنافسة الحرة . فلنبحث إذن عن بعض الأسباب الهامة لهذا التفاوت بين أجور النوع المتجانس من العمل في الدول أو الأقاليم المختلفة .

أولاً — أثر الموارد الطبيعية :

إن منحى الطلب على العمل مشتق من ظاهرة تناقص الإنتاجية الحدية للعمل ، أى أن إضافة كميات جديدة إلى المواد الطبيعية الثابتة ، سوف تؤدي إلى تناقص الإنتاجية الحدية للعمل ، وبالتالي إلى تناقص الأجور . فإذا كانت الدولة غنية بالموارد الطبيعية بالنسبة لعدد العمال فيها ، فمن المحتم أن تكون الأجور في تلك الدولة مرتفعة عن غيرها من الدول الفقيرة في الثروة الطبيعية . هذا التفاوت يرجع إذن إلى الجغرافيا الاقتصادية ، فأجور العمل في أمريكا مرتفعة عنها في الدول الأوروبية أو الدول الشرقية لأن الولايات المتحدة غنية بالموارد الطبيعية بالنسبة إلى سكانها ، غنية بالفحم والحديد والبتروول والأراضي الزراعية الخصبة والقوى المائية وغير ذلك من الموارد الطبيعية التي يخص الفرد الأمريكي منها نصيب يفوق ذلك الذي يخص الفرد من الثروة القومية في الدول الأخرى .

ثانياً — التفرع الفنى والرأسمالى :

ولو تساويا اقليلان في الموارد الطبيعية النسبية فقد تختلف رغم ذلك أجور العمال في كل منهما . قد يكون ذلك بسبب تفوق أحدهما نسبياً ورأسمالياً مما يزيد من إنتاجية عمالها . فالمعروف أن الدول التي كانت مسرحاً للثورة الصناعية هي الدول التي نجد فيها مستويات مرتفعة من الأجور في الوقت الحاضر . ذلك لأن مثل تلك الدول تقدمت فنياً وكونت رؤوس أموال قوية ضخمة ، ويسير الإنتاج فيها بمساعدة معدات وآلات رأسمالية ضخمة ، مما يزيد من إنتاجية العامل الحدية ، وبالتالي يجعل الأجور في تلك الدول مرتفعة نسبياً .

ثالثاً - قيود الهجرة :

من المعروف أن القيود السياسية والاجتماعية للهجرة تمنع تنقل العمال بين دولة وأخرى ولو لا تلك القيود لانتقل العمال من المناطق التي تسودها أجور منخفضة إلى تلك التي تسودها أجور مرتفعة نسبياً ، فيقل عرض العمل في الأولى وترتفع فيها الأجور ، بينما يزيد عرض العمل في الثانية فيؤدى ذلك إلى انخفاض مستوى الأجور فيها . ولكن هناك موانع اجتماعية مثل اختلاف البيئة واللغة والثقافة الدينية وغير ذلك من العوامل التي تجعل غالبية العمال غير ميالين لترك أوطانهم إلى بلاد أجنبية^(١) كما أن كثيراً من الدول في الوقت الحاضر - أو بالأحرى جميع الدول - تفرض قيوداً على المهاجرين الأجانب مدفوعة في ذلك بدوافع اقتصادية وسياسية . وحتى الدول المستعمرة التي كانت وما زالت تسيطر على مستعمرات شاسعة ، تحرم الهجرة إلى مستعمراتها رغم وجود ثروات طبيعية هائلة بها ، ورغم افتقارها إلى الأيدي العاملة . وحتى إن لم تكن هناك دوافع سياسية لمنع الهجرة ، فإن الطبقات العاملة في العصور الحديثة لا تقا تتحدى الحكومات بتحريم هجرة العمال الأجانب حتى لا يؤدى سيل المهاجرين إلى زيادة عرض العمال فتتخفض الأجور .

رابعاً - التفريق في كميات الإنتاج :

قد يبدو لأول وهلة أن قانون الغلة المتناقصة ، يظهر أثره بالنسبة للأقليم الواحد ، كما يظهر بالنسبة للشروع الواحد ، وأن تزايد عدد السكان على

(١) من الثابت في تاريخ موجات الهجرة أنه كلما اتسعت الهوة بين الثقافة القوية والدينية لبلدين كلما زادت صعوبة الهجرة بينهما - فالهجرة من الدول الشرقية إلى الدول الغربية لم تتم بنفس السهولة أو على نفس النطاق الذي شاهدته أمريكا حيث هاجر إليها الملايين من حتى الدول الأوروبية .

كمية محدودة من الموارد الطبيعية لا بد وأن يؤدي إلى نقص الإنتاجية للعامل ، أى إلى نقص الإنتاجية الحديدية ، وبالتالي المستوى العام للأجور . ولكن لماذا لم يتحقق أثر تلك الظاهرة في دولة كالولايات المتحدة حيث تضاعف عدد سكانها خلال القرون الحديثة ، ورغم ذلك نجد عمالها يتمتعون بأعلى مستويات الأجور في العالم ؟ الرد على ذلك هو أنه بجانب ظاهرة تناقص الغلة النسبية ، توجد ظاهرة أخرى تعمل في الجانب المضاد ، وهي ظاهرة « تزايد الغلة النسبية » ، أو الوفورات التي يحققها الإنتاج الكبير . فالإنتاج في العصر الحديث يحتاج إلى منشآت ومعدات ضخمة ، ولكي تستفيد المشروعات من وفورات الإنتاج الكبير وعناصر الإنتاج غير القابلة للتجزئة لا بد وأن يكون حجم إنتاجها كبيراً ، وأن يكون تسويق تلك المنتجات مضموناً . ولنقارن مثلاً صناعة السيارات في الولايات المتحدة بمثيلاتها في إنجلترا . نجد أن مصانع السيارات الكبيرة في الولايات المتحدة أمثال مصانع (كريزلر وفورد وجنرال موتورز) تنتج الملايين من السيارات سنوياً ، كما أن تلك المصانع واثقة من تصريف منتجاتها في السوق المحلية والأسواق الخارجية . أما المصانع الانجليزية ، فليست لديها نفس الامكانيات الإنتاجية ، وقد لا يتعدى إنتاج معظمها بضع آلاف من السيارات سنوياً (إذا استثنينا القليل من المصانع الكبيرة) وهي لذلك لا تتمتع بوفورات الإنتاج الكبير بالتدبر الذي تتمتع به المصانع الأمريكية ، لهذا نجد أن السيارات الأمريكية تنتج بتكلفة أقل من مثيلاتها الانجليزية ، وهذا رغم أن العامل الأمريكي قد يحصل على أجر يفوق بكثير ما يحصل عليه العمال في بريطانيا . ولا شك أن صناعة السيارات في إنجلترا تشعر بوطأة المنافسة الأمريكية ، وتأخر مركزها الاقتصادي نتيجة ارتفاع تكاليف الإنتاج النسبية وصغر حجم الإنتاج في معظم مصانعها .

خاصا : الفرق الثقافي والاجتماعي والمعنوي :

إذا قارنا مستوى الطبقة العاملة في الدول المتخلفة بذلك المستوى الذي تتمتع به الطبقات العاملة في الدول الغربية المتقدمة ، فإننا نجد فارقا شاسعا لا بد وأن تكون له آثار في نواح متعددة وخاصة بالنسبة لكفاية العامل . فالعامل في الدول المتخلفة يعيش في بيئة فقيرة تنقصها التنظيمات الاجتماعية ، يعيش في جو من الفقر والاحساس بانحطاط مركزه الاجتماعي ، لا يجد أمامه الفرصة لرفع مستواه الثقافي أو الصحي ويعول عادة أسرة تتكون من عدة أفراد لا يكاد دخله يسد رمقهم جميعا ؟ ويعيش هو وأسرته معرضين لشتى أنواع الأمراض المزمنة وغيرها نتيجة سوء التغذية وعدم وجود العناية الطبية . وقد يضحي بجزء كبير من دخله لإعالة عدد من الأطفال يموتون قبل الوصول إلى سن يعولون فيها أنفسهم بأنفسهم ، فكأنه يضحي بجزء كبير من دخله خلال سنوات متعددة من حياته لا يحصل خلالها على جزاء سوى الحزن والاكتئاب والاستسلام . أما العامل في الدول المتحضرة المتقدمة سياسياً واقتصادياً فإنه يعيش في أمان من الشرور الاجتماعية ، يجد حكومات تعترف بحقوقه وتسهر على رعاية مصالحه ، تكفل له ولأبنائه فرصة الثقافة العامة والتعليم الفني دون أن يكلفه ذلك ملياً واحداً من دخله . هذا العامل الذي يجد من المؤسسات والهيئات الاجتماعية والمشاريع العامة ما هو مسخر لخدمته في النواحي الصحية والغذائية والمادية ، هذا العامل الذي يعيش في مجتمع يشعر فيه بأنه شخص محترم يتساوى مع أفراد الطبقات الأخرى في الحقوق السياسية والاجتماعية (بل وقد يجد نفسه مدلولاً في بعض الدول) ، هذا العامل الذي يجد من التشريعات العامة ما يضمن له أوقات الراحة الكافية والتأمين ضد أخطار العمل بأنواعها ، هذا العامل الذي يحس بأنه قد حصل على مستوى من التعليم الفني يميزه عن

غيره من العمال في دول أخرى ، بل ويميزه عن بعض الأفراد في نفس المجتمع الذي يعيش فيه ، نقول هذا العامل لا بد وأن يكون مرتفع المعنوية وذا كفاية عالية في عمله ... فهل لا نتظر أن يكون أجره مرتفعاً إذا ما قورن بأجر غيره من العمال في الدول الأخرى (١) ؟

(١) وفي هذا الصدد يجب أن نذكر أن العمال في بعض الدول يحصلون على مزايا اجتماعية تجعل دخلهم الحقيقي أكبر بكثير مما يبدو إذا ما نظرنا إلى دخلهم النقدي . فالعامل الإنجليزي مثلاً يعيش في مسكن شعبي يدفع نظيره إيجاراً ضئيلاً لا يذكر ، وأولاده يتعلمون بالمجان وتكفل لهم مدارسهم الغذاء الصحي اللازم ، وجميع أفراد أسرته يتمتعون بمشايخ التأمين الصحي . ولا يدفعون شيئاً لأى خدمة من الخدمات الطبية مهما كانت شهرة الطبيب المعالج ، فليس من الغريب إذن أن يجد العامل الإنجليزي فائضاً يخرجه من دخله أو ينفقه على إحساء كليات وفيرة من أثيرة ١١

الفصل السابع

المنافسة غير الكاملة في سوق العمل

نقابات العمال والمساومة الجماعية

إن الشروط التي نفترضها في المنافسة الحرة الكاملة عند دراسة سوق سلعة من السلع، قلما تتحقق جميعها في الحياة العملية، وهذه الحقيقة تظهر بصورة أوضح عند دراسة سوق العمل. فمثلا من شروط السوق الحرة الكاملة تجانس وحدات السلع، وسهولة اتصال العرض والطلب، وعدم التواطؤ، وعدم تحكم أقلية من البائعين أو المشترين في الكميات أو الائتمان، إلى غير ذلك من الشروط المعروفة. فهل تتوافر مثل هذه الشروط في سوق العمل؟ إننا لا يمكننا القول بأن وحدات العمل متجانسة أو أنه يسهل تقسيمها إلى رتب كما هو الحال في القطن أو القمح. ثم سهولة اتصال العرض والطلب، أو معرفة البائعين بجميع المشترين والعكس بالعكس، لا تتوفر في سوق العمل. فكثيراً ما نجد أن العمال في منطقة ما يجهلون الفرص الموجودة في مناطق أخرى، كما قد تكون هناك صعوبات عملية ومادية، تعوق هجرة العمال من منطقة إلى أخرى.

ثم إن طبيعة العمل كعنصر من عناصر الإنتاج قد ميزت سوق العمل بخصائص معينة لا تتوافر في سوق العناصر الأخرى. فشعور العمال بضعفهم أمام أصحاب الأعمال قد أدى إلى تكبتهم في شكل نقابات تقوم بوظيفة المساومة الجماعية فتفرض على أصحاب الأعمال في صناعة معينة حداً أدنى للأجور التي تدفع للعمل، وهذا الأجر يسرى على جميع أعضاء النقابة

ويلتزم به جميع أصحاب الأعمال ، المشتري ، لذلك النوع من العمل . وغالباً ما تطالب النقابات برفع الأجور في حرفة معينة ، وهي تعلم أن ذلك ربما أدى إلى بطالة بين عمال تلك الحرفة ، ولكنها لا يمكنها تفادي البطالة أو إجبار أصحاب العمل على توظيف العمال العاطلين بالأجر الذي تفرضه النقابة . ومن ناحية الطلب على العمل أيضاً ، نجد أن كثيراً من الصناعات التي تحتل مركزاً احتكاريّاً أو شبه احتكاري في إنتاج السلعة وبيعها ، تسعى للوصول إلى مركز احتكاري بالنسبة لشراء العمل . مثل هذه الاعتبارات لا بد وأن تغير من الاستنتاجات التي وصلنا إليها عند دراسة سوق العمل في ظل المنافسة الحرة الكاملة ، كما أن تدخل النقابات أو الحكومات لوضع حد أدنى للأجور في الصناعات أو الحرف المختلفة ، لا بد وأن يكون له رد فعل على مقدار العمالة ، وعلى تكاليف الإنتاج وسوق السلع المنتجة وأرباح المنتجين وعلى حالة الرواج أو الكساد في تلك الصناعات المختلفة ، وما يتبع الكساد من نقشي البطالة لا في صناعة واحدة فقط ، بل وربما في عدد من الصناعات . ذلك هو ما سنحاول دراسته في هذا الفصل

المرئطار في مهارة الطلب على العمل

قد يكون المنظّمون أو المنتجون في مركز احتكاري بالنسبة لطلبهم على نوع معين من العمال ، ومعنى ذلك أنهم يتمتعون بمركز احتكار شرائي ، وسيكون في استطاعتهم أن يفرضوا الأجر الذي يدفع لمن يوظفونهم من العمال . وربما يحدث هذا النوع من التحكم إذا كان المنتجون أقلية يتفوقون فيما بينهم على ضغط تكاليف الإنتاج ، وحيث لا يستطيع العمال المطالبة بأجور مرتفعة نظراً لعدم وجود نقابة تنظم جهودهم ، أو لخوفهم من الاستهداف للبطالة (ربما لسهولة إحلال الآلات محلهم) . ولا شك أن الاحتكار الشرائي للعمل يظهر أثره بصورة أوضح في المدة القصيرة ، أما في المدة الطويلة حيث تتاح الفرص أمام العمال للبحث عن عمل آخر

أو التنقل إلى حرفة أخرى ، فمن المحتمل ألا يجد المحتكر نفسه في نفس المركز الذى يمكنه من التحكم فى الأجر الذى يدفعه للعمال .

على أن هناك حالات احتكار شرائى للعمل حتى فى المدة الطويلة وذلك حينما لا تظهر فرص بديلة لكسب الرزق أمام العمال ، أو تكون أنواع العمل البديلة ذات أجر أقل مما يحصلون عليه . وعادة نجد مثل هذا الاحتكار فى حالة المشاريع التى تستخدم فئات من العمال ذوى المهارة والخبرة الفنية ممن يحصلون على أجور مرتفعة . ففرص العمل فى جهات أخرى لا تتوفر لهذا النوع من العمال كما تتوفر أمام العمال العاديين الذين يمكنهم الاشتغال فى عدد من الحرف التى لا تحتاج إلى مستوى عال من المهارة . فأمام العامل العادى عدد من الصناعات والمشاريع تشترك جميعها فى الطلب على العمال ، أما العمال المهرة فهم عادة أقلية وكثيراً ما يكون الطلب عليهم مقصوراً بين عدد محدود من المشاريع ، وانحصار الطلب فى أيدي القلة من المشاريع يهيء الجو للاحتكار الشرائى . ولنبحث الآن كيف يتحدد الأجر ومقدار الطلب على العمل فى الحالة التى يكون فيها احتكار من جانب المشترين للعمل وتنافس من جانب البائعين للعمل .

أوضحنا فى الفصل السابق أن المنتج الذى لا يحتكر شراء العمل يمكنه الحصول على أى عدد يرغب توظيفه من العمال فى صناعة أو حرفة معينة طالما أنه يدفع لكل منهم ذلك الأجر الذى تحدد بتوازن الطلب على العمل وعرضه ، كما أوضحنا أن هذا الأجر سيكون قريباً من الأجور التى يمكن للعمال الحصول عليها فى جهات أخرى ، إذ لو قل عن ذلك لاتبجه جميع العمال إلى حيث يجدون أجراً أحسن . فكان عرض العمل فى حالة المنافسة بين « المشترين » فى صناعة معينة يمثل خط أفقى مستقيم — أى أنه عرض غاية فى المرونة عند مستوى معين من الأجر يقبله المنتج ولا يمكنه تغييره . أما فى حالة احتكار المنتج أو الأقلية من المنتجين لشراء العمل ،

فإن الأمر يختلف حيث يستطيع المحتكر أن يتحكم في الأجر الذي يدفعه بزيادة أو تقليل طلبه على العمل . فكلما « اشترى » كمية إضافية من العمال ، كلما اضطر إلى دفع أجر أعلى مما كان يدفعه من قبل . وإذا خفض الأجر الذي يدفعه لعماله ، فلن يتركوه جميعاً ، بل سينكمش عرض العمل إلى حد ما ، وسيتبقى لديه عدد من العمال راضين الاشتغال بأجر أقل . فنحن عرض العمل في هذه الحالة مرن يمثل أعداداً متزايدة من العمال كلما ارتفع الأجر .

لنفرض أن منجماً للفوسفات اكتشف في منطقة ريفية بعيدة عن المدن الكبيرة ، وأنه بدأ في الإنتاج ، معتمداً على العمال الموجودين في المناطق القريبة من المنجم . سيجد المنظم في هذا المشروع مثلاً أن في استطاعته الحصول على خمسين من العمال لا أكثر إذا عرض عليهم أجراً قدره عشرة مليمات في الساعة ، (وسيفضل بقية العمال الاشتغال بالحرف التي يمارسونها عن أن يغيروها ويشتغلون في منجم الفوسفات بهذا الأجر المنخفض) . لهذا يجب على المنظم إذا أراد الحصول على عدد أكبر من العمال أن يغريهم بأجر أحسن من عشرة مليمات في الساعة ، وقد يحصل مثلاً على خمسين عامل آخر إذا دفع أجراً قدره خمسة عشر مليماً في الساعة . وإذا أراد الحصول على مائة أخرى من العمال بخلاف المائة الأولى فهو مضطر أن يدفع أجراً أعلى مما يدفعه (حتى يغري العمال القاطنين في القرى المجاورة) ، وربما اضطر إلى دفع أجر قدره ثلاثين مليماً في الساعة ... وهكذا . وطبعاً أن جميع العمال سيحصلون على نفس الأجر ، إذ لن يرضى أحدهم أن يشتغل بأجر أقل من زملائه الجدد الذين يؤدون نفس العمل .

إذن كيف يحدد منظم هذا المشروع طلبه على العمل .. إننا نعرف أن المنتج يوازن بين الاتاجية الحدية النقدية وسعر العمل السائد في السوق ، هذا إذا كان المنتج يعمل في ظروف المنافسة ويدفع نفس الأجر لكل عامل

إضافي يوظفه . أما في مثالنا هذا فإن كل مجموعة إضافية من العمال تكلف المنظم تكلفه أكبر ، أى أن التكلفة النسبية للعمل تزايد باستمرار كما تزايد أيضاً التكلفة الحدية للعمل (أى أن كل عامل إضافي يكلف المنظم أكثر من العامل الذى يسبقه). ويمكننا تبين ذلك بمقارنة الجدولين الآتين ، أحدهما لمنتج يعمل في ظل المنافسة ويدفع تكلفة نسبية غير متغيرة للعمل (لأنه يدفع نفس الأجر لكل عامل إضافي) ، والآخر - وهو مثال المشروع الوارد أعلاه - يعمل في ظروف احتكار شرائى للعمل . (الأجر اليومى عشرة ساعات من العمل) .

مشروع في ظروف المنافسة			
عدد العمال	أجر العامل	التكلفة النسبية للعمل	التكلفة الحدية للعمل
٥٠	٣٠ قروش	٣٠ قروش	٣٠ قروش
١٠٠	٣٠	٣٠	٣٠
١٥٠	٣٠	٣٠	٣٠
٢٠٠	٣٠	٣٠	٣٠
٢٥٠	٣٠	٣٠	٣٠

جدول (١)

مشروع منجم الفوسفات (احتكار شرائى للعمل)			
أجر العامل في اليوم	التكلفة الإجمالية للعمل	التكلفة الحدية للعمل	التكلفة النسبية للعمل
قروش	قروش	قروش	قروش
١٠	٥٠٠	١٠	١٠
١٥	١٥٠٠	٢٠	١٥
٢٠	٣٠٠٠	٣٠	٢٠
٣٠	٦٠٠٠	٦٠	٣٠
٤٠	١٠٠٠٠	٨٠	٤٠

جدول (ب)

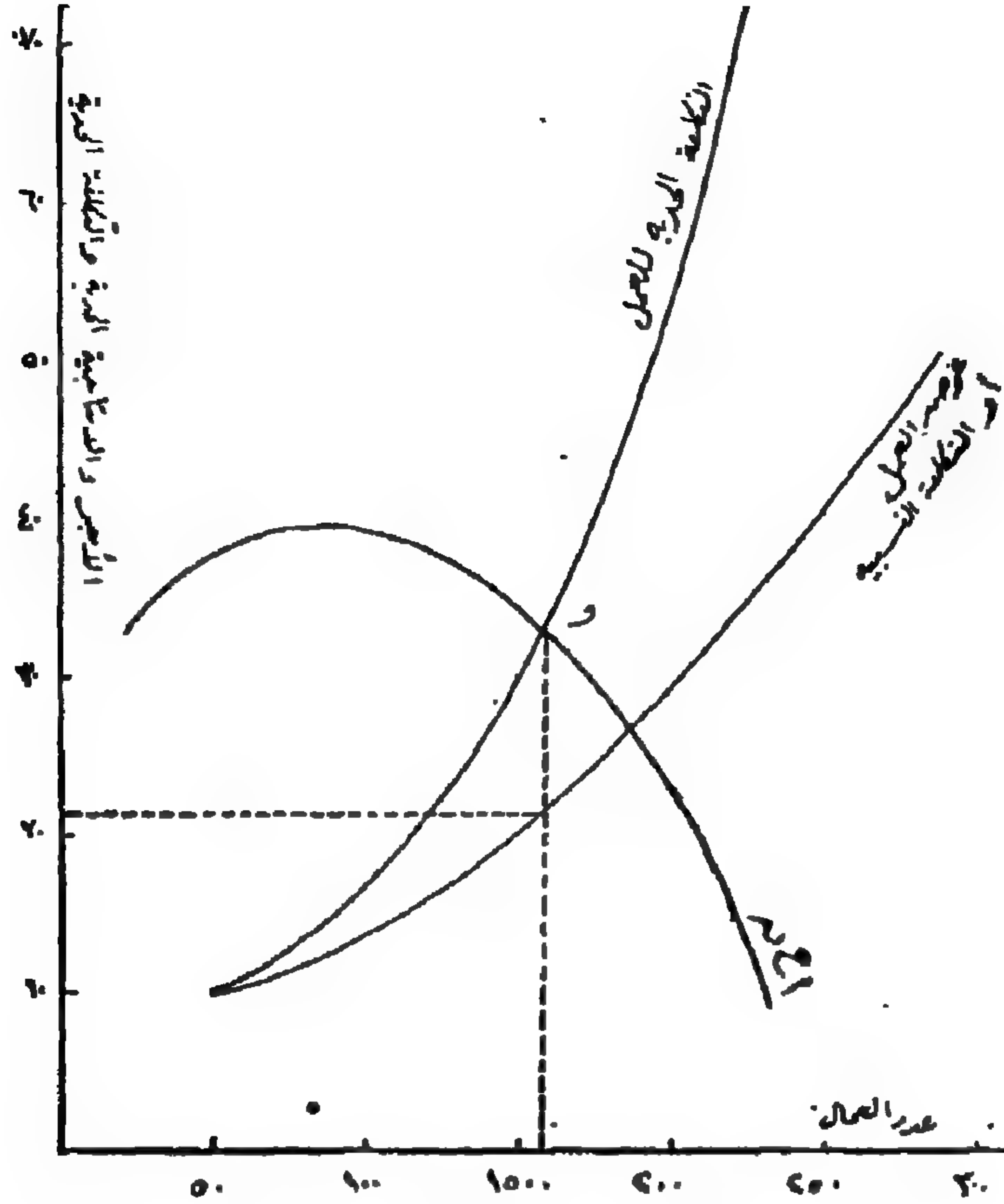
نلاحظ من الجدول (ا) أن التكلفة الحدية للعمل ثابتة وهي في الواقع تساوى سعر العمل أى الأجر السائد في السوق ، أما في جدول (ب) فإن التكلفة الحدية للعمل تتزايد بأكثر من الزيادة في الأجر . فالمنظم يدفع تكلفة إجمالية للعمل قدرها ٥٠٠ قرش في اليوم إذا وظف خمسين عاملاً ، وإذا وظف مائة عامل بأجر قدره ١٥ قرشا في اليوم فإنه يدفع تكلفة إجمالية للعمل قدرها ١٥٠٠ قرشا . فكان التكلفة الإجمالية قد زادت بمقدار ١٠٠٠ قرش ، وهي عبارة عن :

$$(\text{٥٠ عامل} \times ١٥ \text{ قرش} = ٧٥٠) + (\text{٥٠ عامل} \times ٥ \text{ قروش} = ٢٥٠)$$

حيث سيزيد أجر كل عامل من الخمسين الأول من عشرة قروش إلى خمسة عشر قرشا في اليوم . وعليه تكون التكلفة الحدية للعمل (مقاسة بالتقريب) هي عبارة عن مقدار الزيادة في تكاليف العمل مقسومة على الزيادة في عدد العمال ، أى $١٠٠٠ \div ٥٠ = ٢٠$.

فالمنظم في حالة الاحتكار الشرائى للعمل لا يوازن بين الإنتاجية الحدية النقدية و ثمن العمل (أى الأجر السائد) ، وإنما يوازن بين الإنتاجية الحدية

النقدية والتكلفة الحدية للعمل . ويوضح ذلك شكل رقم (٢٥) ، وتكون



شكل رقم (٢٥) ، في حالة الاحتكار المبرأ، للعمل يوازن المنتج بين الإنتاجية الحدية
النقدية والتكلفة الحدية للعمل .

نقطة توازن الإنتاجية الحدية النقدية مع التكلفة الحدية للعمل هي النقطة
(و) حيث يوظف المنتج ١٦٠ عاملاً بأجر قدره ٢٢ قرشاً في اليوم لكل
منهم . (يلاحظ أن منحنى التكلفة النفسية للعمل - أو متوسط الأجر -
هو في الواقع منحنى عرض العمل .

الاختكار في بيع العمل

لا تبدو ظاهرة الاختكار واضحة في سوق السلع المنتجة في النظم الرأسمالية الحديثة كما تبدو في بيع أو عرض العمل ، ولهذا يجب أن نوجه عنايتنا إلى دراسة الآثار المترتبة على هذا النوع من الاختكار ، ولا يختلف معنى الاختكار في سوق العمل عن المعنى الذى تقصده عند التكلم عن احتكار بيع سلعة من السلع : أى مقدرة البائع على التأثير والتحكم فى ثمن السلعة فى السوق . وبدهى أن العامل الواحد لا يمكنه أن يصل إلى ذلك المركز الاحتكارى إلا إذا كان من ذوى المواهب النادرة — صوت جميل ، أو مهارة فائقة فى عزف آلة موسيقية ، أو مقدرة كوميدية أو تمثيلية ، أو غير ذلك من الأمثلة التى يتمكن فيها صاحب الموهبة النادرة هذه من أن يتحكم فى الثمن الذى يعرض به خدماته .

أما فى الحالات الأخرى العادية ، فإن العامل الذى يعرض خدماته منفرداً يضطر إلى قبول أجر معين يتحدد بتوازن العرض والطلب فى السوق إذا كانت هناك منافسة بين عدد من المشترين ، أو يتحدد من جانب منتج واحد أو أقلية من المنتجين إذا كان هناك احتكار شراى فى سوق العمل . ولعل عجز العمال عن التحكم فى أجورهم ومن ثم مستوى دخلهم فى المجتمع ، وعدم قدرتهم على الوقوف أمام رب العمل والمطالبة بتحسين مركزهم ، هى العوامل الرئيسية التى تعلق التطور التاريخى للتنظيمات العالية . وقد أحس العمال الفرادى بعجزهم أمام أصحاب العمل تماماً كما يحس المستهلك الفردى بعجزه أمام سلطة محتكر لبيع سلعة معينة ، ولكننا لم نشاهد مثلاً نقابة للمستهلكين قامت بالدفاع عن حقوقهم والوقوف فى وجه المحتكرين من المنتجين كما حدث ونشأت نقابات العمال للوقوف فى وجه أرباب العمل . وربما كان السبب المنطقى لذلك هو أن المستهلك حتى وإن شعر بوطأة آثار الاختكار ، كثيراً ما يجد أمامه طرقاً متعددة لاختيار سلعة بديلة أو الاستغناء عن سلعة معينة ، أما العمال فيندر أن تتواجد أمامهم السبل للبحث

عن وسائل بديلة لكسب الرزق ، بل على العكس من ذلك ، كثيراً ما نجد أن العامل لا يجد أمامه إلا عملاً واحداً يتجه إليه . كأنه من الصعب أن تتصور المستهلكين وقد تكتلوا لمواجهة وطأة الاحتكار والمطالبة بخفض ثمن السلع ، لأنهم غالباً ما يواجهون مصالح متضاربة . فالعامل في مصنع النسيج يتمنى أن ينخفض ثمن المنسوجات حتى تكون في متناول يده بكميات معقولة . هذا بصفته أحد المستهلكين ، أما بصفته عاملاً في مصنع النسيج فهو ميثال إلى أن يكون أجره مرتفعاً حتى وإن أدى ذلك إلى ارتفاع تكاليف النسيج . وقد كانت الفكرة السائدة قبل نشوء وتطور نقابات العمال ، أن أمام العامل طريقين لا ثالث لهما : إما قبول أجر يحدده صاحب العمل ، وإما الموت جوعاً . لقد كانت تلك الفكرة صحيحة إلى حد ما فيما مضى ، وبخاصة عندما كان احتكار شراء العمل متفشياً . وليس من المبالغة في شيء إذا قلنا إن العمال عادة لا يجدون أمامهم سبلاً أو حرفاً متعددة لكسب العيش ، وحتى إن قدر لهم الاختيار بين عمل وآخر ، فقد يتطلب ذلك التنقل الاقتصادي^(١) بما في ذلك من عوائق . فهناك عوامل نفسية واجتماعية تحول دون انتقال العامل من بيئة إلى بيئة أخرى غريبة عنه ، كما أن هناك عوامل مادية قد يستحال معها على بعض العمال تعلم حرفة جديدة وبخاصة إذا كانت السن قد تقدمت بهم ، وكانوا قد تعودوا على نوع معين من العمل لا يتقنون غيره . وعلى أي الحالات ، إذا سلنا بإمكان انتقال العمال جغرافياً أو اقتصادياً ، فإن ذلك التنقل لن يكون ميسوراً إلا لفريق من العمال فقط ، لا لجميع العمال في صناعة معينة أو إقليم معين .

لذلك ، فإن إحساس العمال بهذا التفاوت في القدرة على المساومة بين العامل الفردي وصاحب العمل ، ساعد على تنظيم نقابات من العمال في كثير من الحرف . ومعنى وجود النقابة من الناحية الاقتصادية في دراسة سوق

(١) يقصد بالتنقل الاقتصادي للعمل انتقال العامل من صناعة إلى أخرى مع بقاءه في حرفته أو انتقاله إلى حرفة أخرى في نفس الصناعة .

العمل ، أن العامل يوكل عنه الهيئة المركزية لنقابته لكي تتفاوض باسمه وباسم زملائه مع أصحاب الأعمال على الشروط التي يباع بها العمل لمختلف المنتجين . ومعنى هذا أن العامل إذا انضم إلى نقابة ، يصبح في حل من أن يساوم صاحب العمل بمفرده ، أو يعرض عليه خدماته مقابل أجر يمل عليه فيضطر إلى قبوله ، أو يساومه في عدد الساعات التي عليه أن يعملها ، أو أى شروط أخرى يتطلبها العمل . فكان العامل يتنازل عن جميع حقوقه بالمساومة الجماعية لصالح جميع العمال . وتذكرنا هذه الحالة بالاتحادات الاحتكارية (الكارتل) حيث يتنازل المنتجون عن حقوقهم في « المساومة » مع المستهلكين على أن تقوم الهيئة المنظمة للكارتل بتحديد أسعار البيع وكمية الإنتاج ، وتوزيع الأرباح ومناطق التسويق .

ولاشك إذن أن نقابات العمال تعتبر من الناحية الاقتصادية كمنظمات احتكارية تحتكر بيع العمل ، والمهدف الرئيسى لنقابات العمال هو المهدف الاقتصادى ، ووظيفتها الأساسية محاولة التحكم بقدر ما تستطيع في ثمن العمل أى الأجر . ليس معنى هذا أننا نهمل الأهداف الأخرى غير الاقتصادية لنقابات العمال أو نقلل من أهميتها ونشاطها في النواحي الاجتماعية المتعددة . لقد قامت كثير من نقابات العمال بنشاط محمود في تلك النواحي التي لا ترمى إلى هدف اقتصادى ، بل وقد رأينا في كثير من الدول كيف أن نقابات العمال تقوم بنشاط سياسى ملموس أو كيف أنها كانت الدعامة الرئيسية لقيام حزب سياسى قوى كما حدث في بريطانيا . ليس هنا مجال دراسة هذا النشاط أو مناقشة أهميته النسبية ومدى نجاحه ، وإنما المجال هو تحليل الأهداف الاقتصادية لنقابات العمال بوصفها منظمات احتكارية لبيع العمل ، ترمى إلى التحكم في الأجور التي يبيع بها أعضاءها خدماتهم للمنتجين .

أهداف النقابات :

لقد شبهنا نقابات العمال بالمنظمات الاحتكارية لبيع السلع المنتجة ، إلا أن هناك فروقا ظاهرة بين هذين النوعين من الاحتكار ، ففي تحليلنا

الاقتصادى للاحتكار فى حالة منتجى السلع ، كنا نفترض دائماً أن هدف المنتج هو الحصول على أقصى ربح ممكن . قد لا ينطبق هذا الافتراض بمخالفته على كل منتج من المنتجين ، ولكنه افتراض عام يكفى لأن يكون نقطة ارتكاز نعتد عليها فى تحليلنا الاقتصادى . وذلك لأن تحقيق أكبر قسط من الربح هو الدافع الرئيسى بالنسبة للغالبية العظمى من المنتجين ، وعليه فى استطاعتنا أن نتخذ هذا الهدف أو الدافع كقاعدة عامة تبنى عليها استنتاجاتنا .

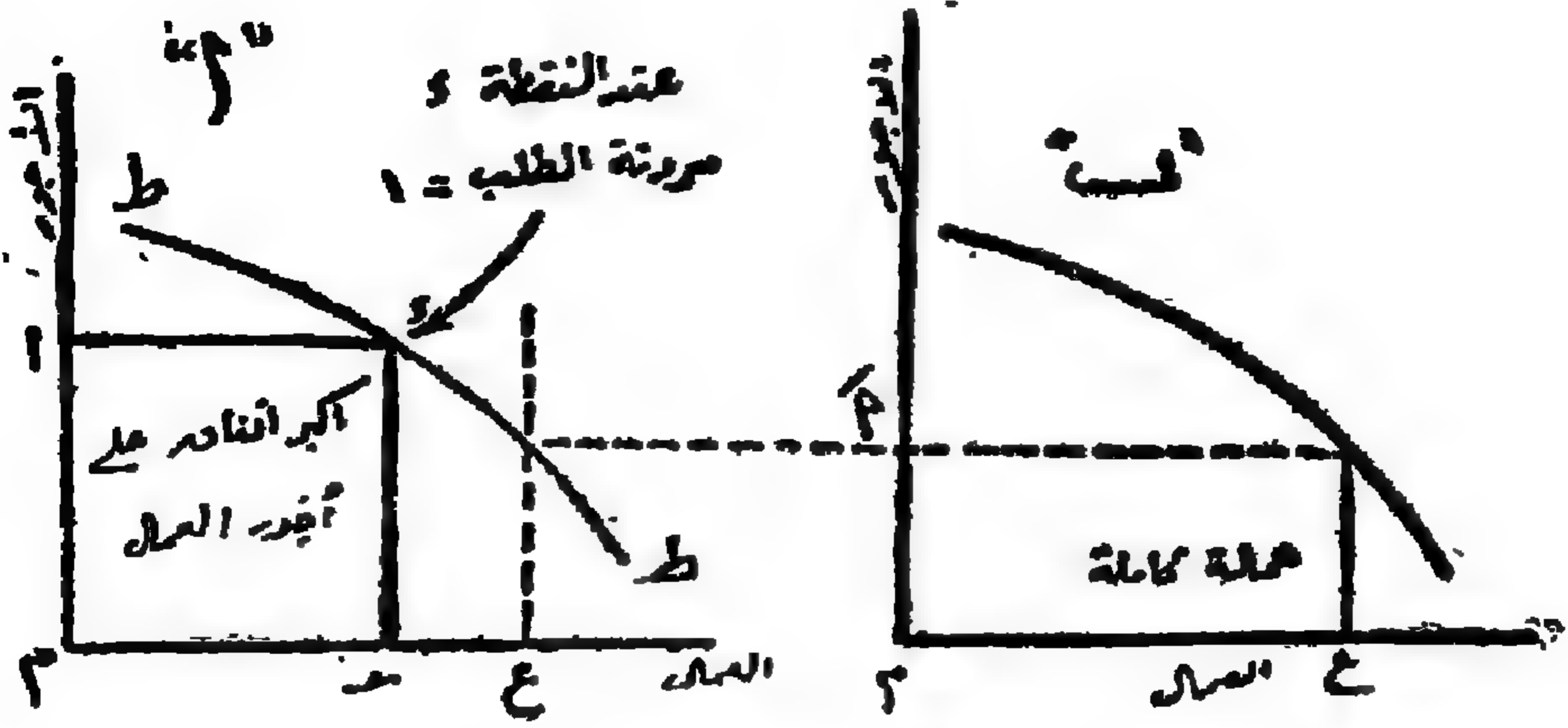
أما بالنسبة لأهداف نقابات العمال ، فليس فى استطاعتنا أن نفترض افتراضاً واحداً مثل تحقيق أقصى ربح أو دخل للعامل : فالربح لا يمكن تحديده فى حالة العامل كما يحدد فى حالة المنتج ، أى على أساس أنه الفرق بين الإيراد والتكلفة . ذلك لأن التكلفة . بالنسبة للعامل مسألة شخصية قد تختلف بين عامل وآخر . والتكلفة بالنسبة للعامل هى عبارة عن ساعات الفراغ التى يضحي بها ، وهى ساعات قد ينفقها فى سبيل التمتع بالراحة ، أو تثقيف نفسه ، أو الحصول على قسط أكبر من التمرين ، أو رعاية أسرته ، إلى غير ذلك من الاعتبارات التى لا يمكن اتخاذ قياس موحد لها . فى استطاعتنا أن نقيس الإيراد أو الدخل الذى يحصل عليه العامل ، فهذا هو الأجر ، ولكن ليس فى استطاعتنا أن نقيس التكلفة التى يتحملها العامل للحصول على هذا الإيراد حتى نقول إن هدف العمال هو الحصول على أقصى ربح ممكن . فثلاً هل يريد أغلب العمال أن يشتغل عدداً كبيراً من الساعات فى اليوم ليحصل على أقصى أجر ممكن ، أم هل يفضلون تحديد عدد ساعات العمل اليومى بالقدر الذى يعطيهم قسطاً كافياً من الراحة ؟ وهل يفضلون التكاسل والتباطؤ فى العمل ، أم هل يميلون إلى الاجتهاد ومحاولة رفع كفاءتهم الإنتاجية ؟ لننظر إلى بعض الأهداف الاقتصادية لنقابات العمال وكيف يمكنها تحقيقها .

الحالة الأولى : قد تحاول بعض النقابات أن تحصل من المنتجين على أقصى إنفاق إجمالى ممكن على أجور العمل ، وهذه السياسة تتطلب معرفة دقيقة لمرونة الطلب على العمل . والجدول الآتى يمثل حالة الطلب

على العمال في صناعة معينة ، ومقدار ما ينفقه المنتجون على أجور العمال في كل مستوى من مستويات الأجور .

الأجر الأسبوعي بالجنيهات	الطلب على العمل	يحمل ما يدفعه المنتجون كأجور للعمال — بالجنيهات
٦	١٠٠٠	٦٠٠٠
٥	١٣٠٠	٦٥٠٠
٤	١٧٠٠	٦٨٠٠
٣,٥	٢٠٠٠	٧٠٠٠
٣	٢٣٠٠	٦٩٠٠
٢,٥	٢٦٠٠	٦٥٠٠
٢	٣٢٠٠	٦٤٠٠
١,٥	٤٠٠٠	٦٠٠٠

ويتضح من هذا الجدول أن النقابة إذا أرادت أن تحصل على أكبر دخل إجمالي من المنتجين ، فعليها أن تطالب بأجر أسبوعي قدره ثلاثة جنيهات ونصف . وسيكون مقدار العمالة بهذا الأجر ألفين من العمال ، وربما ترك بعض العمال من أعضاء النقابة بلا عمل . في هذه الحالة ربما تتعهد النقابة بإعانة أعضائها العاطلين إلى أن يجدوا عملاً ، ولكن مثل هذا التعهد يتطلب إدارة حازمة منظمة ، كما يتطلب تضحية من جانب أعضائها العاملين ، وهذه احتمالات قلما توجد في النقابات الحديثة العهد بالتنظيم والتكوين . ويوضح مثل تلك السياسة وآثارها الشكل البياني رقم (١٣٦) ، وحيث عدد العمال في صناعة معينة هو (م ع) والمنحنى (ط ط) يمثل الطلب على العمل . فنجد أن النقابة تحدد الأجر الذي تطلبه لعمالها عند المستوى (م) وعند هذا الأجر يكون طلب الصناعة على العمال قدره



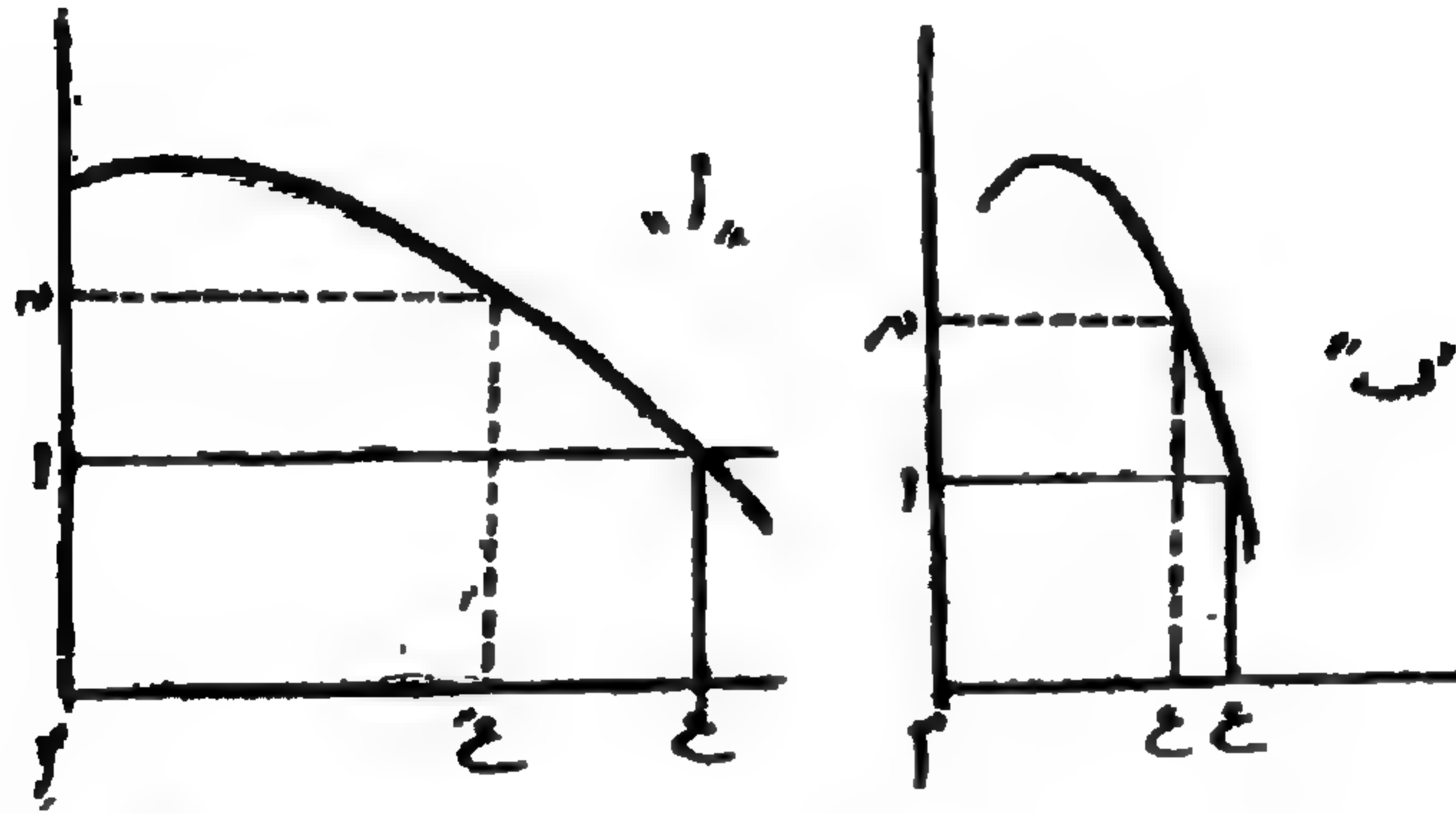
شكل (٣٦) - كيف تحدد النقابة أجر عمالها إذا أرادت الحصول من المتجدين على أكبر إنفاق على الأجور "، وكيف تحدده إذا أرادت تحقيق المصلحة الكاملة لأعضائها

(م ح) من العمال ، أما (ح ع) فهو عدد العمال الذين يبقون دون عمل وهم الذين نفترض أن النقابة التي تتبع مثل تلك السياسة تحاول أن تتعهد باعائتهم حتى يتم توظيفهم . وإذا توخينا الدقة في تحديد النقطة التي يبلغ فيها إنفاق المتجدين على الأجور حده الأقصى ، لوجدنا أنها نقطة على المنحنى (ط ط) تكون مرونة الطلب فيها تساوى واحد صحيح . والسبب في ذلك واضح ، إذ أن أى أجر أعلى من ذلك معناه نقص إنفاق المتجدين ، كما أن كل أجر دون ذلك سيؤدى إلى تمدد الطلب على العمل ولكن بمجموع إنفاق المتجدين على الأجور سيكون أقل . ومن الواضح أنه كلما كان الطلب على العمل قليل المرونة ، أمكن لنقابة العمال التي تتبع مثل هذه السياسة أن ترفع الأجور (لأن كل ارتفاع في الأجر معناه زيادة في حاصل ضرب الأجر \times عدد العمال إذا كانت مرونة الطلب أقل من واحد صحيح) . وعلى العكس من ذلك ، إذا كان الطلب على العمل كبير المرونة - أى كانت المرونة أكبر من واحد صحيح - فإن رفع الأجور سيؤدى إلى انكماش كبير نسبياً في الطلب على العمل ، وعليه فليس من الحكمة رفع الأجور (لأن كل ارتفاع سيؤدى إلى نقص في حاصل ضرب عدد العمال \times الأجر) .

الحالة الثانية : إذا أحسن أعضاء النقابة أن المطالبة برفع الأجر قد تؤدي إلى بطالة بينهم ، ولم يكن من السهل إيجاد عمل للأعضاء العاطلين أو إعانتهم ، فقد تلجأ النقابة على الأقل إلى المطالبة بذلك الأجر الذي يحقق العمالة الكاملة لأعضائها . فإذا كان عدد أعضاء النقابة هو (م ع) كالمين في شكل (٣٦ ب) ، فإن الأجر الذي يحقق العمالة الكاملة لأعضاء النقابة هو (م أ) . ومثل هذه السياسة تبدو سهلة وعادلة وحكيمة ، ولكن الواقع أنها تتطلب هي الأخرى تنظيماً دقيقاً وإدارة تنفيذية عادلة . كيف تضمن النقابة أن أعضاءها سيقون في حالة عمالة كاملة إلا إذا حددت عدد الأعضاء ورفضت دخول أعضاء جدد ؟ لعل هذا هو السبب في أن كثيراً من النقابات خاصة في الصناعات الناضجة في الدول المتقدمة ، تحاول تضيق باب العضوية بشئ الوسائل التي منها إطالة مدة التمرين ومنع العضوية عن العمال المتقنين من حرف أخرى ، والمبالغة في مصاريف الانضمام لعضوية النقابة ، إلى غير ذلك من الوسائل .

الحالة الثالثة : من الأهداف الشائعة لنقابات العمال رفع الأجر دون النظر إلى حالة العمالة أو مقدار ما ينفقه المتجرون على الأجور . وقد ظهرت هذه السياسة واضحة في نقابات العمال الكبيرة العدد ، وبنوع خاص في الصناعات الهامة في الدول الغربية ، مثل صناعة السيارات والحديد والصلب ، والمعدات الكهربائية . وقد تحار النقابات في تقدير مقدار البطالة إذا فرضت أجراً عالياً فوق أجر التوازن . ولا يخفى أن روح الأنانية كثيراً ما تغلب على روح الأخوة والعاطفة حتى في نقابات العمال . فالنقابة التي تقف حائرة أمام اختيار بين فرض أجر معين أو أجر آخر أعلى منه ويحتمل معه زيادة في البطالة ، كثيراً ما تفضل المطالبة بالأجر المرتفع غير عابئة باحتمال الزيادة في عدد أعضائها العاطلين ، ولعل السبب في ذلك هو أن معظم النقابات يسيطر على سياستها الأعضاء القدامى من ذوي الخبرة والخدمة الطويلة ، وهم عادة واثقون تمام الثقة من أنهم

سيكونون آخر من يفكر المنظمون في الاستغناء عن خدماتهم نظراً لخبرتهم وأقدميتهم في العمل . فكأنهم بذلك في مأمن من شر البطالة ، وليس هناك ما يجبرهم على التفكير في زملائهم ممن يكونون أقل حظاً . ويمثل هذه السياسة بياناً الشكل رقم (٣٧) وفيه نرى أن عدد العمال هو (م) وأن الأجر الذي يحقق التوازن بين الطلب على العمل (اع) والعمل



شكل رقم (٣٧) . فرض حد أدنى للأجور قد يؤدي إلى بطالة

والمعروض من العمال (بمجموع أعضاء النقابة) هو الأجر (م) . وعند تدخل النقابة لفرض حد أدنى للأجر أى عند تدخلها لرفع الأجر من المستوى (م) إلى المستوى (م^{هـ}) ، فإنها ستسبب في بطالة بالنسبة لفريق من العمال بمجموعهم (ع ع) إذ سيقل طلب المنتجين على العمل بارتفاع الأجر . ويتضح كذلك أن مقدار البطالة سيتوقف على مقدار انحدار منحنى الإنتاجية الحدية للنقدية ، أى سيتوقف على مرونة طلب العمل . ففي شكل (٣٧ ب) حيث الطلب على العمل قليل المرونة نجد أن مقدار البطالة التي تسببت عن رفع الأجر أقل منه في حالة ما يكون طلب العمل مرناً كما في شكل (٣٧ أ)

طرق النقابات في رفع الأجور :

حيث أن الهدف الشائع لمعظم نقابات العمال في العصر الحديث هو محاولة رفع مستوى الأجور ، فيجدر بنا أن ندرس بعض الوسائل الرئيسية

التي انبعت أو قد تتبع لتحقيق هذا الهدف . وهناك ثلاثة طرق هامة تسير عليها أغلب النقابات لكي ترفع مستوى الأجور لأعضائها ، وهي وسائل وإن كانت متشابهة في أثرها إلا أن هناك نقطة تباين واضحة بينها .

أولاً - تحديد عرصه العمل :

كانت هذه الطريقة شائعة بين معظم النقابات في وقت ما ، وحتى في الوقت الحاضر نجد أن كثيراً من أعضاء النقابات يدينون بتلك العقيدة العالية المألوفة ، وهي أن تقليل الكمية المعروضة من العمل تؤدي إلى رفع الأجور^(١) . وإن الكثير من مطالب نقابات العمال تم عن هدف تقليل كمية العمل حتى يتحقق أجر التوازن عند مستوى أعلى مما هو عليه . فالمطالبة بتقليل ساعات العمل يومياً أو أسبوعياً ، والمطالبة بأيام الراحة والعطلات الرسمية بأجر ، ومنع اشتغال النساء والأحداث في بعض الصناعات ، وتشجيع التقاعد بمعاش في سن مبكرة ، ووضع قيود على مقدار مجهود العامل ، أو وضع حد أقصى لساعات العمل الإضافية عندما تستدعي الحاجة في المصانع كلها مطالب تهدف في نهاية الأمر إلى نقل منحى العرض إلى اليسار ، حتى يرتفع بذلك أجر التوازن . كما أن سياسة بعض النقابات في منع الهجرة الداخلية ومنع تنقل العمال من صناعات أخرى ، وكذا سياسة الاتحادات العامة للنقابات في مطالبة حكوماتها بمنع هجرة الأجانب ، تهدف كذلك إلى نفس الغرض وهو الحيلولة دون زيادة عرض العمل حتى لا تنخفض الأجور .

(١) يذكر P. Samuelson في مقدمته التحليلية للاقتصاد أن العمال الأمريكيين كانوا

يتغنون بنشيد زجل يفسر ما يمكن في صدورهم ، وهو

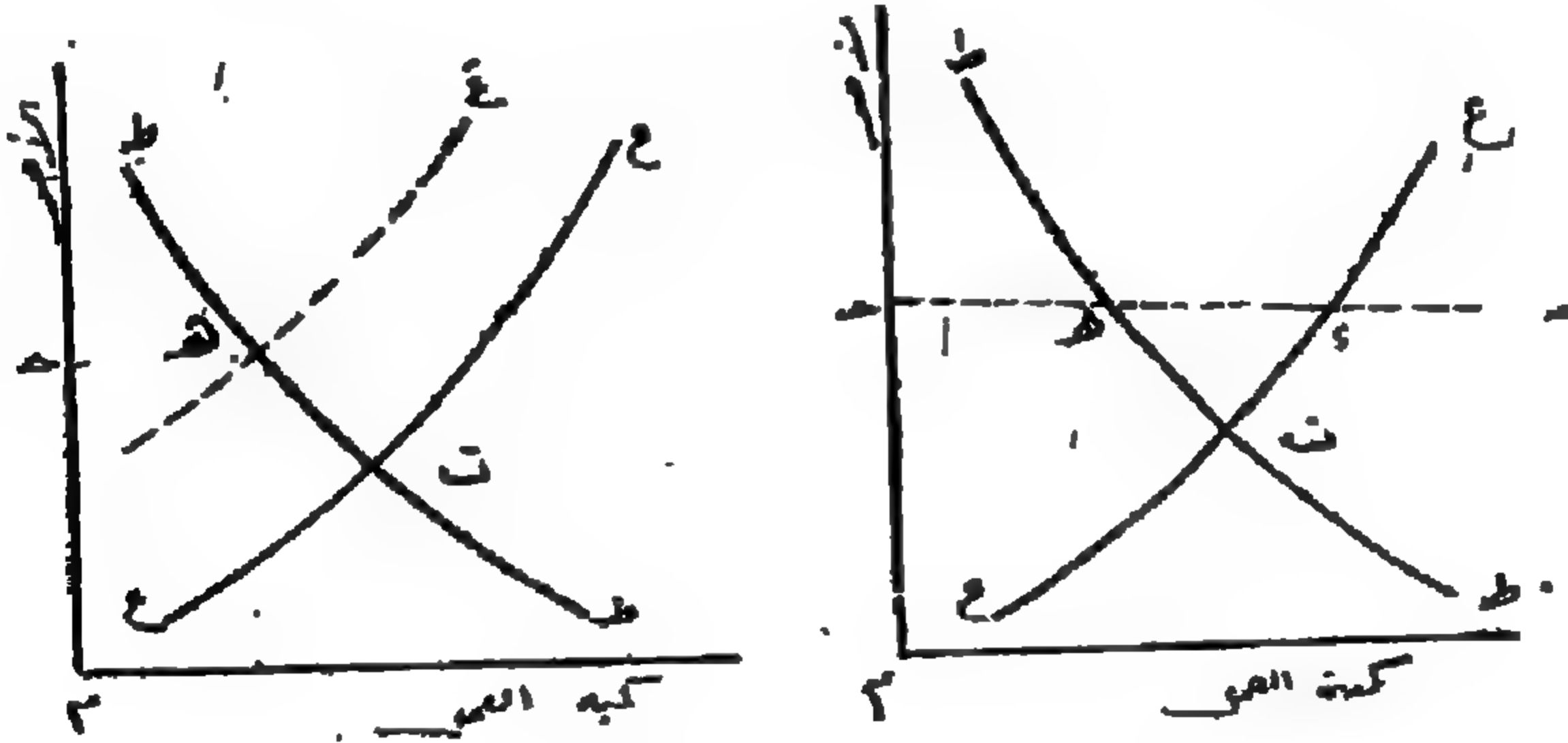
Whether you work by the week or the day,
The shorter the work the better the pay..

وقد ذكرنا فيما سبق كيف أن بعض النقابات تضع شتى العوائق في سبيل الأعضاء الجدد حتى تضمن بذلك العمالة لأعضائها الحاليين بأجر مناسب. ومن الأمثلة التطبيقية لذلك أن نقابات المحامين والأطباء والمحاسبين وغيرهم من المهن الحرة تفرض قيوداً على الخريجين الجدد مثل النص على فترة تمرين طويلة ، أو تأدية امتحانات تعدها النقابة للحصول على ترخيص بالعمل أو إطالة مدة الدراسة الجامعية ، إلى غير ذلك من الأساليب التي تخدم نفس الغرض . وتحاول النقابات التي يقوم عملها بأعمال يدوية أن تشيع بين أعضائها فكرة التباطؤ في العمل بطريقة مستترة ، وأن يتمتع الأعضاء عن الاندماج في سياسة مكافآت أو مسابقات الإنتاج بين العمال في المصانع ، إذ تعتبر كلها حيل تتعارض مع هدف العمال وهو التباطؤ لتقليل عرض العمل . كما أن من القيود الواضحة التي تفرضها النقابات ، مطالبة صاحب العمل بتخفيف كمية العمل أو العبء الذي يتحمله العامل أثناء عمله . ومن الأمثلة الشائعة لذلك أن بعض نقابات عمال البناء تضع حداً لكمية طوب البناء التي يحملها العامل في اليوم الواحد ؛ وتطالب نقابات عمال الطلاء (النقاشين) بالآل يزيد عرض فرشاة الطلاء عن مقياس معين ؛ كما تفرض نقابات النسيج حداً أقصى لعدد الأنوال التي يراقبها العامل الواحد ؛ وتفرض نقابات الخمالين في المحطات الآل يكلف العامل بأكثر من حمل معين ؛ وتطالب بعض نقابات عمال المصانع بأن يستمع العمال إلى بعض ألوان البرامج الموسيقية أثناء العمل بدعوى أن ذلك يقلل من الملل ويزيد من كفاية العامل ومعنويته ؛ إلى غير ذلك من أساليب التباطؤ التي تهدف أولاً وآخراً إلى (نقل منحنى عرض العمل إلى اليسار) .

ثانياً : فرصه حد أدنى للأجور :

تتجه الغالبية من نقابات العمال في عصرنا هذا إلى مطالبة أصحاب العمل بحد أدنى للأجور يسرى على جميع العمال بشرط الآل يوظف من العمال من هم خارج عضوية النقابة . وقد تلجأ النقابات إلى شتى ألوان السياسات

للوصول إلى هذا الهدف ، وذلك بالإضراب أو المساومة الجماعية السلمية ، أو الالتجاء إلى الحكومات لتأييد وجهة نظر النقابة أو استعمال شتى ألوان الدعاية التي تثير الرأى العام بغرض إشعاره بغبن أصحاب العمل للطبقة العاملة . ويبدو أن قادة النقابات قد أصبحوا يؤمنون بأنهم إذا نجحوا في إرغام المنظمين على دفع أجور عالية ، فإن مشكلة عرض العمل ستحل نفسها . وبمعنى آخر ، تميل الغالبية من نقابات العمال إلى المطالبة بحد أدنى للأجور وهي موقنة بأن ذلك سيؤدي إلى بطالة بين أعضاء النقابة ، ولكنهم لا يبالون بذلك ، بل على العكس قديسرون بذلك لأنهم سيوفرون على أنفسهم مشقة الإجراءات التي من شأنها تقليل عرض العمل . ويوضح شكل رقم (٣٨) المقارنة بين الطريقتين السابقتين اللتين تحققان للنقابات نفس الهدف وهو رفع الأجور وما يترتب على ذلك من وجود بطالة بين عمال النقابة التي تتبع



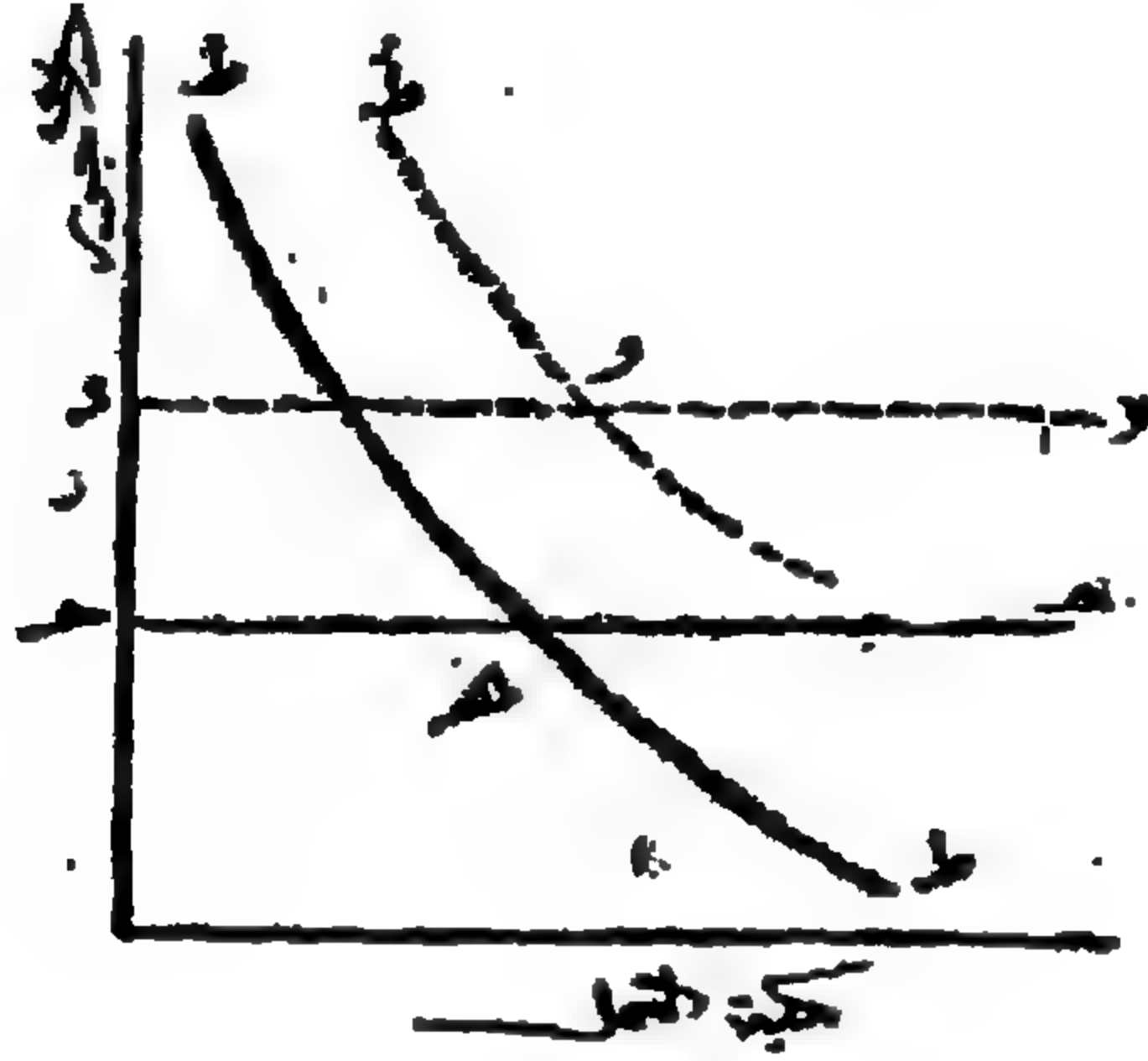
شكل رقم (٣٨) . كيف تحاول نقابات العمال رفع الأجور فوق المستوى الذي يتحدد بتوازن العرض والطلب عند النقطة (ت) .

إحدى الطريقتين ، نتيجة لعدم التوازن بين الطلب على العمل بالأجر المرتفع والكمية المعروضة من العمل بهذا الأجر .

ناتجا : محاولة زيادة الطلب على العمل :

في استطاعة نقابات العمال أن ترفع الأجور دون الالتجاء إلى وسائل العنف أو الوسائل المتتوية التي تهدف إلى تقليل كمية العمل ، وذلك بأن

« تنقل منحني طلب العمل إلى اليمين ، كما يبدو في شكل رقم (٣٩) ، أى بزيادة الطلب على العمل . تستطيع نقابات مثلاً أن تزيد من كفاية العمال وذلك بتثقيفهم والعمل على رفع مستواهم المعنوي والفني ، كما تدرس الإمكانيات



شكل رقم (٣٩) . قد تلجأ النقابات إلى زيادة الطلب على العمل حتى ترتفع الأجور .

المختلفة لزيادة الكفاية الإنتاجية داخل المصنع مثل الاستفادة من معدات وأدوات حديثة أو تقسيم العمل وإتقان الإدارة بما قد يعود على الإنتاج والعمال بالنفع . فزيادة إنتاجية العامل الحدية تؤدي إلى زيادة طلب المنظم على العمال ، وربما أدت إلى إمكان ضغط التكاليف ، كما تؤدي إلى ارتفاع الأجر وزيادة العمال في نفس الوقت . وإذا راعت النقابة أن الطلب على العمال تحدده الإنتاجية الحدية النقدية للعمل فقد تعمل ما من شأنه أن يرفع الإنتاجية الحدية النقدية عن طريق زيادة أسعار المنتجات .

تستطيع النقابات تحقيق ذلك بأن تساعد على نشر الدعاية لتلك المنتجات — كأن تستند إلى فكرة تشجيع الصناعات القومية — أو بأن تلجأ إلى الحكومات لفرض تعريفات جمركية عالية في وجه السلع الأجنبية ، أو بأن تساعد المنتجين في صناعة معينة على الوصول إلى مركز احتكاري يمكنهم من رفع

ثمن المنتجات ، ومن ثم زيادة الطلب على العمل . وقد يحدث أن تفرض نقابات العمال عن طريق المساومة الجماعية حداً أدنى للأجور ، فإن أدت الزيادة في دخل العامل إلى زيادة في كفايته ، فسوف يكون ذلك كسباً مزدوجاً للعمال ، إذ ترفع أجورهم ويزداد في نفس الوقت الطلب على خدماتهم فتزداد العمالة بين أعضاء النقابة . ويبين هذه الحالة الرسم البياني شكل (٣٩) ، حيث رفعت الأجور عن طريق المساومة الجماعية من (حـ) إلى (د) ، وفي نفس الوقت زاد الطلب على العمال إلى (ط') ، ونشاهد أنه عند نقطة التوازن الجديدة (و) تزداد العمالة رغم حصول كل عامل على أجر أعلى مما كان يحصل عليه .

البطالة :

نختتم هذا الفصل بدراسة سريعة لظاهرة البطالة في المجتمعات الرأسمالية لارتباطها الوثيق بالأجور والطلب على العمل . ونقول دراسة سريعة لأن التعمق في هذا الموضوع يتطلب إلماماً وافياً بطبيعة الدورة الاقتصادية والازمات الدورية وأسبابها وعلاجها ، وسيكون هذا موضوع دراستنا في القسم الثاني من الكتاب . لذلك سنكتفي بالإشارة إلى الأسباب الرئيسية للبطالة وعلاقتها بمستوى الأجور وطلب المنتجين على العمل .

إن البطالة ظاهرة مؤسفة في النظام الاقتصادي الرأسمالي ، وحقيقة لا يمكن إخفاؤها أو التغاضي عنها بل إنه ليس من المبالغة في شيء القول بأن نجاح الرأسمالية أو فشلها يتوقف على مدى نجاحها في إيجاد حل ناجع لازمات البطالة . وليست ظاهرة البطالة مقصورة على الدول الصناعية التي تمر عليها فترات الرواج والكساد كما يظن البعض ، بل إنها قد تظهر بصورة مزمنة مقنعة حتى في الدول المتخلفة غير المتقدمة صناعياً . وقلنا نجد دولة واحدة خالية من عدد من العمال في حالة بطالة دائمة لعدم قدرتهم على العمل حتى إن وجدت أمامهم الفرص . تلك الأقلية البائسة هم عادة من ذوي

العاهات أو المتقاعدين ، وتقع مسئولية رعايتهم أولاً وآخرأ على الدولة . كما قد تكون هناك بطالة موسمية في بعض الصناعات أو الحرف التي تروج في مواسم أو فصول معينة من السنة ، وبخاصة إذا لم يكن هؤلاء العمال العاطلون ذوى إلمام بحرف أخرى يكتسبون منها رزقهم في مواسم الركود . مثل هذه البطالة نشاهدها في صناعة البناء في بعض الدول التي يحتاجها شتاء قارس ؛ أو في صناعة المثلجات التي لا تروج إلا في فصل الصيف ، أو بالنسبة لبعض العمال الزراعيين الذين يكثر الطلب عليهم في مواسم الحصاد دون غيرها من أشهر السنة .

على أن هذا النوع من البطالة لا يمثل إلا جزءاً صغيراً من البطالة الحقيقية في النظام الاقتصادى . وقبل أن نشير إلى أنواع البطالة وأسبابها ، يجدر بنا أن نصحح خطأ شائعاً ، وهو الاعتقاد بأن السبب الجوهري للبطالة هو انتشار الآلات والتقدم الصناعى ، حيث أدى التوسع في استخدام الآلات إلى الاستغناء عن خدمات العمال اليدوية في أغلب الصناعات . لو كان هذا الزعم صحيحاً ، لكان من المتوقع أن تزيد البطالة على مر السنين كلما تقدم المستوى الفنى وزادت المخترعات الآلية . لقد انقضت معظم الحرف اليدوية ، ومع ذلك نجد أن البطالة تظهر وتتفشى بصفة دورية ، فزيد في أوقات الكساد ، وتقل في أوقات الرواج ، وقد تقل رغم التقدم الفنى والآلى في المجتمع . فقبل إدانة الآلات بمسئوليتها في التسبب في البطالة ، يجب أن نراعى النقط الآتية :

١ - أن التقدم الفنى ممثلاً في استخدام الآلات يؤدي عادة إلى خفض تكاليف الانتاج والتمتع بوفورات الانتاج الكبير ، وهذا بدوره يؤدي إلى انخفاض ثمن المنتجات ورواج سوقها ، بما يدعو إلى التوسع في الانتاج وزيادة الطلب على العمال .

٢ — إن اختراع آلات جديدة لابد وأن يتبعه ظهور مشاريع لإنتاج هذه الآلات ، مما يحتمل معه خلق عمالة جديدة لكثير من العمال . وإن لم يكن من المحتم أن يوظف العمال المطردون من صناعة معينة (بسبب إحلال الآلات محلهم في الصناعة الجديدة التي قامت لإنتاج الآلات) ، فسوف يؤدي التنقل التدريجي في المدة الطويلة إلى الحد من أثر البطالة الذي قد ينشأ من استخدام الآلات .

٣ — وحتى إن لم يؤد خفض تكاليف الإنتاج وبالتالي ثمن السلعة المنتجة إلى رواج صناعتها وزيادة الطلب عليها ، فإن انخفاض ثمن تلك السلعة سترك الفرصة لإنفاق جزء أكبر من دخل الفرد على سلع أخرى ، مما يؤدي إلى رواج صناعتها والتوسع فيها إلى درجة استيعاب عدد كبير من العمال الباطلين .

٤ — هناك عادة فترة طويلة تمر بين اختراع الآلات واستخدامها على نطاق واسع وبصورة عملية في الصناعات التي اخترعت من أجلها . ذلك لأن إنتاج الآلات الجديدة يتطلب استثماراً على نطاق واسع ، واستخدام نسبة كبيرة من رؤوس الأموال ، وإعداد المصانع اللازمة ، وهذا لا يتم إلا في المدة الطويلة وعلى مراحل تدريجية ربما تواجدت خلالها الفرصة أمام العمال للتنقل إلى صناعات أخرى .

ولعل أهم ما يلاحظ على ظاهرة البطالة أنها تنتشر كالعدوى ، وأن لها رد فعل واضح . الأثر يذكرنا بحالة عكسية لمكرر الاستثمار . والقول بأن هناك مكرر للبطالة ، صحيح إلى حد كبير ، إذ أن البطالة فعلاً تولد البطالة ، وهذه الأخيرة تولد غيرها وهكذا ... فإذا حلت أزمة كساد في صناعة معينة وتبعها خفض في الإنتاج ترتب عليه وجود مليون من العمال الباطلين

مثلا ، فإذا ستكون النتيجة ؟ سنجد أولا أن هذا الكساد في تلك الصناعة —
ولتكن صناعة النسيج مثلا — سيؤثر على صناعات ومشاريع كثيرة تقوم
على صناعة النسيج أو ترتبط بها . ستتأثر مثلا مشاريع النقل ، وإنتاج
المواد الخام ، وتجارة المواد الخام والأصباغ ، وصناعة الأنوال ، وتجارة
الجملة والتجزئة التي تعتمد على تلك المنتجات ، وشركات الإعلان والتعبئة
ومحلات التفصيل ... إلى غير ذلك من المشاريع التي ستختلف درجة تأثرها
طبقا لمدى ارتباطها بصناعة النسيج .

والأمر الذي يفوق ذلك خطورة هو أن المليون من عمال النسيج
العاطلين (ومن يتبعهم في الصناعات الأخرى) سيفقدون قدرتهم الشرائية .
فلو كان متوسط دخل العامل قبل استهدافه للبطالة جنيهين في الأسبوع ،
فإن بطالة هؤلاء العمال ستعني نقصا في الإنفاق (على السلع الاستهلاكية غالبا)
بما يقرب من مليون جنيه في الأسبوع . سيقبل إذن « الطلب الفعال » بالنسبة
للبشايح الاستهلاكية ، ويحل بها الكساد ، وستكون مشاريع إنتاج السلع
شبه الكالية (كالجوايز والمكيفات) عادة هي الضحية الأولى لهذا
الكساد ، فتقل فيها العمالة . وهؤلاء العمال العاطلون نتيجة كساد المشاريع
الاستهلاكية ، سيؤثرون على غيرهم من المشاريع التي تعتمد على إنفاقهم ،
فتمسها عدوى الكساد ... وهكذا تتوالد بطالة جديدة دائما نتيجة للكساد
الذي يحل بصناعة رئيسية^(١) .

(١) ليس أدل على ذلك من أننا كنا في مصر نشعر اقتصاديا بأثر الكساد في مصانع
المنسوجات القطنية في لأكاشير بامتياز كما أن الأزمات التي كانت تحل في صناعة واحدة في إحدى
القرى القريبة كان يظهر مداها في جميع المدن والأقاليم المجاورة ، فتغلق المقاهي ودور السينما ،
ويحل الكساد أو الإفلاس بالمطاعم ومحال البقالة ومكاتب التجارة والمحاسبة وفروع المصارف
وربما حل الكساد حتى بالمدارس نتيجة هجرة العائلات إلى حيث يوجد الرزق .

بعض أنواع البطالة

ليست البطالة ظاهرة موحدة أو متجانسة ، بل قد تختلف أسبابها . فهناك البطالة التنقلية *frictional unemployment* التي يستهدف لها العمال الذين ينتقلون من حرفة إلى أخرى أو من صناعة إلى غيرها إما لتحسين مراكزهم أو تحت ضغط الظروف . ويندر أن يترك العامل عملاً ليحدث غيره في اليوم التالي ، كما ويتعذر إيقاف مثل هذا النوع من البطالة في مجتمع تسوده حرية تنقل العامل وحرية المنتج في توظيف العامل أو الاستغناء عنه . على أن هذا النوع من البطالة ليس من الخطورة بمكان ، ومن اليسير على المجتمعات المتقدمة أن تتبع نظام « مكاتب العمل » التي تنشأ في معظم المدن الكبيرة والمناطق الصناعية لإرشاد العمال وتوجيههم إلى حيث توجد سبل العالة وكسب الرزق .

وكما قدمنا ، قد تنشأ البطالة نتيجة لكساد صناعة من الصناعات الرئيسية في المجتمع . فإذا كان مستوى الأجور في تلك الصناعة يتحدد بتوازن العرض والطلب ، فإن نقص طلب المشاريع على العمل في أوقات الكساد سيدفع الأجور إلى الانخفاض إلى درجة ترغب فريقاً كبيراً من العمال على ترك العمل والبحث عن حرفة أخرى أكثر إكساباً . أما إذا كانت الأجور مرتبطة بما تفرضه النقابات ، فلا بد أن تنشأ بطالة طالما أن الطلب على العمل قد نقص دون أن يصحبه انخفاض في الأجور . وسيتوقف أمل العمال العاطلين في الصناعات الكاسدة في إيجاد عمل آخر يرتزقون منه على مدى استعدادهم المهني والشخصي لتغيير نوع العمل وبيئته ، بقدر ما ستتوقف فرص العمل أمامهم على حالة الصناعات الأخرى وقدرتها على استيعاب عمال جدد ، وبعدها أو قريبها جغرافياً من مناطق الكساد . وقد شاهدنا بعد الأزمة العالمية الكبرى سنة ١٩٣٠ كيف أن الملايين من عمال المناجم

العاطلين في الولايات المتحدة وانجلترا بنوع خاص ، ظلوا على حالتهم هذه سنين طويلة دون أن يجدوا عملاً يرتزقون منه إلى أن أدركتهم الحرب العالمية الثانية ففتحت أمامهم سبل العالة .

ولعل أخطر أنواع مشاكل البطالة هو ذلك الذي يسمى بالبطالة الدورية (Cyclic unemployment) والذي ينشأ عن تأرجح المجتمعات الرأسمالية بين فترات الرواج والكساد التي تعرف باسم الدورة التجارية (Trade cycle) ، وسوف نترك تفصيل الدورات الاقتصادية ومراحلها المختلفة إلى المبحث الثاني ، ونكتفي هنا بهذا القدر كنميد للدراسة البطالة الدورية .

الفصل الثامن

رأس المال ومعدل الفائدة

مقدمة :

تعتبر دراسة رأس المال ومعدل الفائدة من أصعب المواضيع في التحليل الاقتصادي وبخاصة بالنسبة للدارس المبتدىء الذي لم يلم إلخاماً كافياً بكثير من المواضيع ذات العلاقة الوطيدة بطبيعة رأس المال والقروض والفوائد التي يحصل عليها أصحاب رؤوس الأموال (مثل مواضيع الادخار والاستثمار والإنتاج الرأسمالي والسياسات النقدية والنظم المصرفية والدورات الاقتصادية) لذلك فمن الأسلم أن يعتبر هذا البحث بمثابة مقدمة للتعلم المستقبل ، إذ مهما أطلنا الكتابة فيه فلن نوفيه حقه من البحث والدراسة ، وإذا أكثرنا من سرد النظريات والآراء والانتقادات المتشعبة فلن نزيد الموضوع إلا تعقيداً بالنسبة لهذه المرحلة الأولية من دراسة التحليل الاقتصادي .

وما يزيد دراسة معدل الفائدة تعقيداً تعدد التفسيرات وأوجه النقد للنظريات المتشعبة التي دارت حوله — فهناك التفسيرات الكلاسيكية ،^(١) الأولى ، وهناك التفسيرات شبه الكلاسيكية الحديثة ، ثم الآراء التي تنقد هذه الأخيرة ، ومنها آراء كينز وتفسيره لمعدل الفائدة على ضوء دراسة

(١) الاقتصاديون الكلاسيكيون اسم أطلقه كارل ماركس على أسلافه أمثال ريكاردو وجيمس ميل ومن سبقهما من الاقتصاديين الذين مهدوا السبيل للنظريات الاقتصادية الريكاردية . على أن لورد كينز كان يقصد بالكلاسيكيين جميع علماء الاقتصاد — حتى المستعدين منهم — الذين ساروا في نفس التيار من الآراء أمثال ييجو ، مارشال ، وجون ستيوارت ميل .

النقود ، كما أننا ووجهنا في السنين الأخيرة بسيل من الآراء التي تنقد نظريات كينز وتقترح تعديلاً على بعض آرائه .

ليس أمامنا إذن إلا أن توخى التبسيط لما هو جدير بالدراسة والبحث من بين تلك الآراء والنظريات ، وأسارع هنا فأعذر للتمعنين في الدراسة الاقتصادية ، وأقول أنني أقصد بهذا العرض المبسط خدمة الدارسين المبتدئين ، وإن أتيت بجديد فلن أتعدى التجديد في طريقة العرض والتحليل ، وإن استعرضت نقداً أو تفسيراً فإني إنما أنقله عن علماء الاقتصاد الأجانب الذين ندين لهم بدراساتنا لهذا العلم الحديث . وبما أنني أحاول تبسيط موضوع معقد ، فإني لا أرى جدوى من هدم الغرض الأساسي بأن أزيد الموضوع تعقيداً بإضافة آرائي المتواضعة في تأييد نظرية معينة أو تبرير نقد معين أو نقد تفسير ما .

سأحاول بمعنى آخر أن أجعل القارئ يلم في صورة مبدئية بأهم ما دار حول دراسة رأس المال ومعدل الفائدة من نظريات ، فأهد بذلك السيل لدراسة أكثر تعمقاً تنسني للباحث بعد أن يلم بالنظم النقدية والمصرفية وبالنظرية العامة لكينز والتعديلات التي طرأت عليها من جانب الاقتصاديين التقدميين في السنين الأخيرة .

رأس المال والأسمالية والثروة :

يمكننا أن نعبر عن رأس المال بأنه تلك الثروة غير المعدة للاستهلاك ، والتي تستخدم لإنتاج ثروة جديدة . ولننسى من الآن تلك الفكرة الدارجة الخاطئة وهي أن رأس المال معناه كمية من النقود أو « الثروة » في أيدي طبقة معينة من أفراد المجتمع . إن النقود في حد ذاتها لا تعتبر رأس مال إلا إذا سخرت في « شراء ، سلع أو خدمات إنتاجية ، والنقود نفسها لا تنتج وليست لها منفعة بالمعنى الذي يقصده ، وإنما الذي ينتج هو المعدات

الرأسمالية كالآلات والمباني والبواخر والسكك الحديدية . كما أن رأس المال يشمل كذلك السلع والخامات غير المعدة للاستهلاك المباشر ، والتي تستخدم في إنتاج سلع جديدة في المستقبل . وعندما تسلك عن رأس المال القومي فإننا نقصد كل ما يمتلكه المجتمع من معدات الإنتاج بما فيها من طرق ومشاريع رى وجسور ومصانع وبنحانات مخزوة و سلع كاملة أو متوسطة تحتفظ بها المنشآت كجزء من رأسمالها .

وإن كان رأس المال هو ثروة ، فليس معنى ذلك أن كل ثروة تعتبر رأس مال . فالفرد الذي يمتلك مسكنه الخاص الذي يسكنه يعتبر مالكا لثروة لأنه يحصل على إشباع مباشر لنفسه^(١) ، أما الفرد الذي يمتلك مسكناً يؤجره فيعتبر مالكا لرأس مال ، إذ أنه يحصل من هذا المنزل على دخل يدفعه له المستأجر نظير حصوله على خدمات رأس المال ممثلا في المنزل . وقد يفرق بعض الكتاب بين الأنواع المختلفة لرأس المال — كما يفرق بين أنواع العمل — فيقولون إن هناك رؤوس أموال ثابتة ومتداولة ، ومخصصة وغير مخصصة ، ومادية وشخصية ... الخ .

وهذه التقسيمات تدخل ضمن نطاق الاقتصاد الوضعي ولا تهمنا في كثير أو قليل . فكما لم نفرق بين كاتب وصانع أو مهندس وعامل عند دراستنا للأجور ، فكذلك لن نستفيد شيئاً من التفرقة بين رأس مال في شكل آلة أو رأس مال يستعمل في دفع أجور ومرتبوات . فطالما أننا نهتم بناحية معينة وهي : كيف يتحدد ثمن الحصول على خدمات رأس المال أو ثمن الحصول على قرض ، فلن يهمنا إذا كان هذا القرض يستعمل في دفع أجور

(١) يسمى بعض الاقتصاديين هذا النوع من الثروة « رأس مال استهلاكي » لأنه في اعتقادهم يفل خدمة أو دخلاً حقيقياً للمالك ، ويقول آخرون إن الفرد الذي يسكن في منزل يملكه يعتبر مالكا لثروة يقترضها هو نفسه باعتباره منتظماً ويبيع خدماتها لنفسه كاستهلاك . ومن ثم فإن النظام الذي يستغل رأس مال من ملكه الخاص يعتبر في حدود المبلغ المستغل مالكا لثروة يقترضها لنفسه .

العمال ، أو يحول إلى مبنى أو آلة تستخدم في الإنتاج ، أو حتى إذا كان هذا القرض يستعمل في إشباع حاجة استهلاكية أى لسد عجز في الدخل الحال . ورأس المال عنصر هام من عناصر الإنتاج ، زادت أهميته وتزداد كلما تقدمت المجتمعات وتطورت نحو اقتصاد صناعي أو رأسمالي تستخدم فيه العدد والآلات والمباني والسلع المنزوتة على نطاق واسع . ولن يقلل من أهمية رأس المال في الإنتاج الحديث نوع النظام الاقتصادي ، سواء أكان فردياً أو جماعياً ، اشتراكياً أو حرفياً . فمن الأخطاء الشائعة مثلاً القول بأن النظم الاشتراكية لا تعترف برأس المال وتتفنى أهميته كعنصر من عناصر الإنتاج . هذا القول أبعد ما يكون عن الصواب ، إذ أن اعتراض النظم الاشتراكية ليس منصباً على طبيعة رأس المال كعنصر من عناصر الإنتاج ، وإنما الاعتراض قائم على أساس ملكية رأس المال . فالعقيدة الاشتراكية تصف رأس المال بأنه مورد للدخل دون القيام بمجهود مباشر ، كما تصف الربح بأنه الحصول على دخل دون وجه حق .

لذلك يجذب الاشتراكيون فكرة تأمين رأس المال وجعله ملكاً للدولة ، بينما يعترض أصحاب النظام الرأسمالي الحر بأن الملكية الخاصة لرأس المال وحصول المالك على عائد أو فائدة ، ضروريان لإغراء الأفراد على الادخار والاستثمار الذي هو أساس تنمية رأس المال في المجتمع . وهذا الاختلاف في الرأي أو العقيدة لن يغير في طبيعة رأس المال كعنصر من عناصر الإنتاج ، ولا من ضرورة تعريفه بأنه ثروة تدخر حالياً لكي تعد لاستهلاك مستقبل . لذلك فإتسا إذا درسنا المجتمع الاشتراكي وكيفية تكوين رأس المال القومي فيه فلن نستطيع إنكار الحقيقة الواقعة وهي أن تكوين رأس المال يتطلب تضحية بصورة من الصور ، أى يتطلب تأجيل استهلاك جزء من الدخل القومي - أى ادخار هذا الجزء - حتى تزداد كمية رأس المال القومي فتزداد الثروة الإنتاجية في المجتمع - أى يزداد الدخل القومي .

ومن ثم فإنه بالإضافة إلى الفارق المعروف فيما يتعلق بملكية رأس المال في المجتمعين (الرأسمالي الحر والاشتراكي) نجد أن التضحية، أو الثمن الذي يدفع في سبيل تكوين رأس المال يتخمله المجتمع برمته في النظام الاشتراكي. فكثيراً ما سمعنا في بيانات حكومة الاتحاد السوفيتي وتقاريرها عن مشاريع السنوات الخمس تبريرات لقلة إنتاج السلع الاستهلاكية ونداءات إلى الشعب الروسي باحتمال التقشف حتى يسخر الجزء الأكبر من الثروة القومية لإنتاج السلع الرأسمالية أي تنمية رأس المال القومي ببناء المصانع والمدارس وإعداد الآلات الإنتاجية الثقيلة وغيرها. هذا بعكس المجتمع الرأسمالي حيث نجد أن تنمية رأس المال القومي تأتي عن طريق الاستثمار الخاص والعام أي عن طريق ادخار الأفراد من دخلهم الشخصي وعن طريق الحكومات.

تكوين السلع الرأسمالية :

إن الفرق ظاهر بين الطبيعة والعمل كعناصر إنتاج وبين رأس المال ، فالأخير من صنع الإنسان ويمكنه التحكم في زيادته أو نقصه . ولم يتمكن ريكاردو رغم شهرته في الربيع ، ولا آدم سميث رغم شهرته في شرح نظريات تقسيم العمل والإنتاج والثروة ، لم يتمكنوا من الخروج بنظرية تشرح معنى الفائدة وسبب حصول أصحاب رؤوس الأموال عليها .

وظهر التفسير الأول على أيدي الاقتصادي Senior الذي قال إن عرض رؤوس الأموال يتوقف على رغبة الأفراد في حرمان أنفسهم من استهلاك حاضر حتى يمكن بذلك توفير الموارد لإعداد سلع رأسمالية أو معدات إنتاجية . مثل ذلك كمثل الفلاح الذي يحصد محصوله فيدخر جزءاً منه لا يستهلكه ، بل يخصصه كبذرة للبوسم الزراعي المقبل . أما جانب الطلب على رأس المال فقد قال سينيور إنه يتوقف على إنتاجية الأصول

الرأسمالية ، كما أنه مشتق من كمية طلب المستهلكين على السلع التي يساهم رأس المال في إنتاجها .

وقد اعترض بعض الاقتصاديين على تفسير سنيور لعرض رأس المال ، وبديهي أن يكون كارل ماركس في مقدمتهم إذ أنه نقي وجود عنصر الحرمان فيما يتعلق بتكوين رأس المال ، طالما أن أصحاب رؤوس الأموال في نظره هم الموسرون الذين لديهم فائض من الدخل يزيد عن حاجاتهم الاستهلاكية . وأراد مارشال وغيره من الاقتصاديين أن يتحاشوا كلمة « الحرمان » التي أثارت هذا الاعتراض ، فاستبدلوها بكلمة « الانتظار » ، قائلين إن تكوين الأصول الرأسمالية يتطلب الانتظار وتأجيل الاستهلاك الحاضر للحصول على دخل أكبر في زمن مستقبل .

ولعل كلمة « الانتظار » هذه — حتى وإن لم تكن تفسيراً مقبولا للسبب الذي من أجله يدفع المقترض فائدة على رأس المال الذي يقترضه — تلقى الضوء على طبيعة تكوين الأصول أو السلع الرأسمالية التي تتطلب مرور مدة من الزمن لتتمام إنتاجها وبدء الحصول على عائد أو غلة نتيجة استخدامها لإنتاج سلع أو خدمات استهلاكية . فمن البديهي أن يأتي هذا الانتظار والتأجيل بشمرته ، أي لابد أن يكون العائد أو الإنتاج بواسطة رأس المال أكبر من الإنتاج بدونه وإلا لما كانت ثمة جدوى من الانتظار حتى يتم إعداد سلعة رأسمالية .

وقبل أن نشرح فكرة الانتظار أو التضحية التي يعتبرها بعض الاقتصاديين ثمناً يدفع في سبيل تكوين السلع الرأسمالية (أي الاستثمار) علينا أن نعلم أن مثل هذا التفسير ينقصه الكثير من التبرير المنطقي — فلو فرض أن الفرد الذي يدخر من دخله الحالي يضحى ويؤجل استهلاكه حالياً إلى استهلاك مستقبل ولا بد له من جزاء نتيجة تضحيته وانتظاره — إذا فرضنا ذلك ، فكيف نفسر حصول بعض الأفراد على فوائد تدفع

نظير أموال يمتلكونها ولكنها لم تأت عن طريق التضحية والتأجيل -
- كان تأتى عن طريق الميراث المفاجيء ، أو الفوز بجائزة يا نصيب ،
أو أرباح استثنائية جاءت نتيجة ظروف طارئة ... ؟ ثم كيف تفسر
تصرفات مديرى الشركات الكبرى مثلاً الذين تدفق عليهم الأرباح
فيخصصون جزءاً منها للتوسع والتجديد في منشآتهم ولا تبدو أية ظاهرة
للتضحية في تصرفهم هذا ؟

مثل تلك الاعتراضات هى التى دعت بعض الاقتصاديين إلى تهذيب
الآراء المتعلقة بفكرة رأس المال ومعدل الفائدة الذى يدفع فى سبيل
قرضه أو اقتراضه . ولكن فكرة الانتظار تعتبر بداية لا بأس بها للتعرف
على ماهية السلع الرأسمالية ، وكيفية تكوينها و . الثمن ، المعنوى الذى
يدفع فى سبيل هذا التكوين والجزاء المادى الذى يدفع للتضحية أو الانتظار
فى صورة من الصور .

ومن الأمثلة الشائعة لتوضيح فكرة تكوين رأس المال والتضحية التى
تبذل فى سبيل تكوينه ، مثال الاقتصاد الفردى المأخوذ عن القصة الخيالية
روبينسون كروزو^(١) . هذا الرجل المنعزل على جزيرة فقراء يعيش على صيد
السماك بأيديه ، فيحصل على « إنتاج » يكفيه قوته اليومى وليكن خمس
سمكات . فإذا تصورنا أنه فكر فى صنع شبكة لصيد السمك ، - أى أنه
فكر فى تكوين أصل رأسمالى - فهو لا بد وأن يضعى بوقت يصنع فيه
رأس المال . فلو استغرق صنع الشبكة يوماً كاملاً ، فسيكون « الثمن » الذى
ضحي به صاحبنا هذا عبارة عن حرمان من خمس سمكات هى مقدار ما كان

(١) مثل هذه الأمثلة التى توضح المشكلة الاقتصادية فى الاقتصاد الفردى شائعة فى كثير
من المراجع الإنجليزية . وقصة روبينسون كروزو هذه تروى حياة ملاح إنجليزى غرقت سفينته
وألقى به القدر على جزيرة موحشة عاش فيها بمفرده مدة من الزمن . فأفبال هذا الرجل
بالنسبة للاقتصاديين تمثل كيفية حل المشاكل الاقتصادية فى هذا الوضع الفردى .

يمكنه إنتاجه لولا أنه أضاع يوماً كاملاً في صنع الشبكة . على هذا الفرد إذن أن يفكر في النقط الآتية :

أولاً : ما هو مقدار التضحية — أى ما هو ثمن الحصول على رأس المال ؛

ثانياً : ماذا يستفيد من وراء تلك التضحية أى ما هو مقدار الإنتاج أو العائد الذى يحصل عليه بمساعدة السلعة الرأسمالية ؛

ثالثاً : هل هذا الإنتاج بواسطة رأس المال مضمون أم أنه مجرد أمل وتوقع ؛

رابعاً : ما هى مدة صلاحية الشبكة للاستعمال — أى ما هى المدة التى تمضى قبل أن يستهلك رأس المال ويتحتم تجديده .

فكان روينسون كروزو فى حالته هذه يواجه نفس المشكلة التى يواجهها المنظم الذى يفكر فى نوع معين من الاستثمار كبناء منزل أو شراء آلة يستخدمها فى الإنتاج . إنه يقارن بين التضحية ، أو الثمن الذى يدفعه للحصول على رأس المال ، ومقدار العائد الذى يحصل عليه ، مع ملاحظة أن الأصل الرأسمالى يستهلك تدريجياً باستعماله ، سواء أكان شبكة بسيطة رخيصة ، أم آلة ضخمة تكلف كثيراً .

وفى مثلنا هذا يقارن الرجل بين التضحية — وهى حرمان يوم كامل من خمس سمكات — والعائد الذى يحصل عليه باستخدام الشبكة التى نفترض أنها تصلح للإنتاج مدة عشرة أيام فقط . ومن البديهي أنه لن يقدم على صنع الشبكة إلا إذا وجد أن الإنتاج بمساعدتها يفوق الإنتاج بدونها . وبمعنى آخر ، لابد أن يكون عائد رأس المال على الأقل مساوياً للثمن الذى يدفع نظير الحصول عليه .

إن روينسون كروزو يستطيع إنتاج ٥٥ سمكة بيديه خلال إحدى عشر

يوماً ، فإذا حرم نفسه يوماً كاملاً في سبيل صناعة الشبكة التي تبقى صالحة للاستعمال مدة عشرة أيام ، فلا بد أن يكون الإنتاج أو العائد الذي تغله الشبكة خلال العشرة أيام الباقية أكثر من خمس وخمسين سمكة حتى تكون هناك جدوى من تكوين رأس المال . فلو فرضنا أنه يقدر لنفسه إنتاجاً قدره سبع سمكات يومياً بواسطة الشبكة ، فسيكون العائد المتوقع لتلك السلعة الرأسمالية (خلال مدة صلاحيتها للاستعمال) إنتاجاً قدره سبعين سمكة ، أى ما يزيد عن الإنتاج بدون رأس المال خلال أحد عشر يوماً بمقدار ١٥ سمكة ، وإذا رضى روبيسون كروزو بهذا الوضع وأقدم على صنع الشبكة وهو مطمئن ، أمكننا أن نستنتج معدل تفضيله الزمني . فهو يفضل أن يحرم نفسه يوماً كاملاً من أكل السمك ، وأن ينتظر حتى يتم تكوين السلعة الرأسمالية ، نظير الحصول على عائد تمثله السمكات الخمسة عشر الإضافية فكان سعر الفائدة في هذا المثال هو ١٥ سمكة في مدة ١١ يوماً .

والمشكلة التي يوضحها هذا المثال الفرضي هي صورة مبسطة للمشكلة التي يواجهها المجتمع المتقدم مهما كان نوع نظامه الاقتصادي . إن إعداد السلع أو الأصول الرأسمالية يتطلب وقتاً وانتظاراً وتضحية في صورة من الصور — هذا هو الثمن الذي يدفع للحصول على السلع الرأسمالية . ولا بد إذن للنظم أو المستثمر أن يقارن بين الثمن وبين العائد الذي يتوقع الحصول عليه ، وغنصر التوقع هذا له مغزاه بالنسبة لدراسة رأس المال وسعر الفائدة . فالثمن الذي يدفع للحصول على رأس المال ثمن حاضر ومعروف ، بينما إنتاجية رأس المال والعائد المستقبلي شيء تقديرى . قد يخطئ المنظم في تقديره للعائد المستقبلي وقد يكون الخطأ في صالحه إذا جاء العائد أكثر مما توقع ، كما قد يتحمل خسارة إذا كان العائد الفعلي أقل مما توقعه وتقياً به .

ولعلنا نرى الآن كيف أن فكرة الفائدة كمائد لرأس المال تنطبق حتى

في المجتمع الاشتراكي ، ولعلنا نستبعد الفكرة الخاطئة وهي أن الاشتراكية لا تعترف برأس المال ولا بالفائدة على رؤوس الأموال . فالمجتمع الاشتراكي - حيث الموارد الطبيعية ملصقا للدولة وحيث يقوم بالتوجيه الاقتصادي مجلس أو سلطة مركزية - هذا المجتمع يواجه مشكلة شبيهة بمشكلة الرجل الفردي في الاقتصاد الفردي ، وشبيهة إلى حد ما بمشكلة المنظم في الاقتصاد الحر . إن المجلس الاقتصادي الأعلى مثلاً في النظام الاشتراكي هو الذي يعين مقدار الاستثمار اللازم : مقدار المباني والمنشآت والآلات والسلع التي تخزن .

أمام السلطة المركزية بمعنى آخر ، جميع الموارد القومية التي تمكنها من إنتاج الناتج القومي ، وهي تضع المشاريع الإنتاجية لفترات - ولتكن خمس سنوات - يتعين فيها نوع وكمية الإنتاج الذي سيوزع على أفراد الشعب . فلو قررت تخصيص بعض الموارد القومية لإنتاج سلع رأسمالية ، فمعنى ذلك أنها تحرم الأفراد من استهلاك حاضر حتى تعد رأس المال وحتى تمنى رأس المال القومي مزيد بذلك الإمكانيات الإنتاجية في المستقبل . أي أن السلطة المركزية تحرم الأفراد من استهلاك حاضر حتى ترفع مستويات المعيشة في المستقبل حين يزيد الناتج القومي . لا شك إذن أن المسئولين عن التنظيم الاقتصادي في النظم الاشتراكية يوازنون ويقارنون بين التضحية الحاضرة التي يستوجبها تكوين رأس المال ، والعائد المستقبل الذي يأتي نتيجة استخدام رأس المال في الإنتاج . ولا شك أيضاً أن العائد للمستقبل يجب أن يفوق التضحية الحاضرة وإلا لما كانت هناك جدوى من الاستثمار ولا من تأجيل الاستهلاك الحالي .

• • •

والآن يمكننا الوصول إلى نتيجة وهي أن تكوين رأس المال يتطلب كاتظاراً وتأجيلاً للاستهلاك الحاضر أو تضحية في صورة من الصور ،

ومن ثم لا بد وأن يكون عائد رأس المال كافياً لتغطية تلك التضحية . وطبيعي أن الأصول الرأسمالية تستخدم في إنتاج السلع الاستهلاكية ، وربما استتبع القارئ أن المنظم يقارن بين الإنتاجية الحدية النقدية أو العائد الصافي لرأس المال ، والتمن الذي يدفعه للحصول على رأس المال . ولكن مثل تلك المقارنة ليست بالسهولة التي تصورها ، فاحتساب العائد السنوي الصافي لرأس المال تدخل فيه عدة عوامل يجب ملاحظتها . فالأصول الرأسمالية تتطلب وقتاً لتكوينها وإعدادها ، كما أنها إذا استخدمت في الإنتاج فستحتاج إلى تكاليف صيانة يتحملها المنظم أو المستثمر . ثم إن السلع الرأسمالية تستهلك تدريجياً باستخدامها في الإنتاج ، فيجب على المنظم أن يقدر مدة صلاحية رأس المال للاستعمال ويستنزل من العائد الصافي للأصول الرأسمالية مقدار النقص السنوي الاستهلاكي في قيمتها .

مثل هذه الاعتبارات لا بد من ملاحظتها عند المقارنة بين ثمن رأس المال وعائده الصافي ، ولا يكفي القول بأن المنظم يقارن بين الإنتاجية الحدية النقدية لأصل رأسمالي و ثمن هذا الأصل (أو سعر الفائدة) . فالمنظم الذي يفترض مبلغاً من المال ، يحول هذا المبلغ إلى أصل رأسمالي ، وعليه أن يدفع الفوائد على المبلغ المقرض سنوياً ، وأن ينفق مبالغ على صيانة الأصل الرأسمالي (الآلة أو المنزل مثلاً) وتلك المبالغ تستحق عليها هي الأخرى فوائد . وعندما يستهلك الأصل فهذا لا يعني المنظم من رد رأس المال المقرض لصاحبه ، أو إذا كان المتوقع أن يستمر المشروع فلا بد من إبدال الأصل المستهلك بأصل جديد ... وربما كان ثمن الأصل الجديد مرتفعاً عن نظيره الذي استهلك ... أو ربما تطلب إعداد الأصل الجديد مدة من الزمن يتوقف فيها الإنتاج ... إلى غير ذلك من الاعتبارات .

وفيما يلي بعض النماذج^(١) المبسطة لتتبع فكرة الفائدة على المبالغ

(١) يجد القارئ نماذج شبيهة في كتاب المؤلفين Stopier and Hague Textbook of Economic Theory.

المقرضة التي يحولها المقرض إلى مبلغ رأسمالية يستخدمها في إنتاج سلع استهلاكية أو إشباع حاجات استهلاكية .

النموذج الأول : إذا اقترض منظم مبلغ مائة جنيه بسعر فائدة ٣٪/ سنوياً سيكون مطالباً في نهاية السنة الأولى بدفع مبلغ ١٠٣ جنيهاً . ولنفرض أنه اشترى بالمبلغ المقرض آلة يستخدمها في الإنتاج ، وأن هذه الآلة تصلح للعمل لمدة سنة ، وتصبح بعدها مستهلكة لا قيمة لها . على المنظم إذن أن يقارن بين قيمة إنتاج الآلة خلال العام والثمن الذي دفعه عند شرائها مضافاً إليه سعر الفائدة على المبلغ المقرض . لا بد إذن أن تكون قيمة العائد الصافي للآلة في نهاية السنة (وبعد احتساب جميع التكاليف الأخرى) على الأقل مساوياً لمبلغ ١٠٣ جنيهاً ، وهو المبلغ الذي على المقرض دفعه لصاحب رأس المال . وإذا كان العائد الصافي أكثر من ١٠٣ جنيهاً ، فقد يقبل المنظم على استخدام مثل هذا النوع من الأصول الرأسمالية وهو مطمئن ، أما إذا كان العائد السنوي الصافي للآلة أقل من ١٠٣ جنيه فلن يجد المنظم جدوى من هذا النوع من الاستثمار . وبمعنى آخر إن مثل هذا المشروع الذي يستخدم رأس مال عائد الصافي ١٠٣ جنيه ، لا يكون مجزياً للمستثمر أو المنظم إلا إذا كان سعر الفائدة أقل من ٣٪/ .

النموذج الثاني :

منظم يقترض مائة جنيه ليشتري بها عدداً من الأغنام التي تغل له إنتاجاً من الصوف (بعد حساب جميع تكاليف التغذية والرعي وإيجار الحظيرة ... الخ) قيمته الصافية ثلاثة جنيهات سنوياً . وهذا المزارع أو المنظم يعلم أن في استطاعته أن يستغل الأغنام في إنتاج الصوف ، ثم يبيع لحمها بعد عدة سنوات بمبلغ مائة جنيه . هذا المنظم إذن لن يقبل خطئ المخاطرة في مثل هذا المشروع إلا إذا كان سعر الفائدة أقل من ٣٪/ مستوياً

إذ في هذه الحالة يستطيع أن يدفع الفوائد السنوية المستحقة ثم يرد رأس المال المقرض في نهاية المدة ، ويكون قد استفاد لنفسه عائداً من هذا المشروع .

النموذج الثالث :

منظم يقترض مائة جنيه بسعر فائدة قدره ٣٪ ، ويستغلها في إعداد أصل من الأصول الرأسمالية وليكن آلة . ولكن بناء الآلة يستغرق مدة من الزمن وتكون تسع سنوات تبدأ بعدها في الإنتاج لمدة سنة أخرى ثم تستهلك بالكامل . لا بد إذن من دفع المبلغ المقرض في نهاية العام العاشر مضافاً إليه الفوائد المركبة بمعدل ٣٪ سنوياً . ومن ثم لا بد أن يكون العائد الصافي الذي يحصل عليه المنظم من استخدام تلك الآلة أكثر من مبلغ ١٣٤ جنيه (رأس المال والفوائد المركبة المستحقة خلال عشر سنوات) ، وإلا لما كانت هناك منفعة من استخدام المبلغ المقرض في مثل هذا المشروع .

النموذج الرابع :

مبلغ مائة جنيه يقترض بسعر فائدة قدرها ٤٪ ، ويستثمر في إعداد سلعة رأسمالية تغل إنتاجاً سنوياً قدره ٢٧٥٠٠ جنيهاً . إلا أن إتمام إعداد السلعة الرأسمالية هذه يستغرق عدة أشهر ، ولن تكون تامة الاعداد للإنتاج إلا في الأشهر الأخيرة من السنة الأولى ، وسيبلغ إنتاجها في الأشهر الباقية من السنة ما قيمته الصافية أربعة جنيهات . ولنفرض أن تلك السلعة الرأسمالية — وتكون آلة مثلاً — تصلح للاستعمال بعد ذلك لمدة أربع سنوات ، تكون بعدها قد استهلكت بالكامل .

في استطاعة المنظم في مثل هذا المشروع أن يدفع الفوائد المستحقة في السنة الأولى — وهي أربعة جنيهات . وفي نهاية السنة الثانية يدفع مبلغ

٢٧٥٠ جنيهاً ويبقى مديناً للعام المقبل بمبلغ ٧٦٥٠ جنيهاً مضافاً إليها الفوائد بواقع ٤ ٪ أي ما يبلغ مجموعها ٧٩٥٠ جنيهاً . وفي استطاعته أن يدفع في السنة الثالثة مبلغ ٢٧٥٠ جنيهاً ، ويبقى مديناً بمبلغ (٥٢٠ جنيهاً + ٤ ٪) أي ٥٤٠ جنيهاً . وإذا دفع في نهاية العام الرابع مبلغ ٢٧٥٠ جنيهاً ، بقي مديناً بمبلغ (٢٦٥٠ + ٤ ٪) أي بمبلغ ٢٧٥٠ جنيهاً ، وهذه يسددها بالكامل في نهاية العام الخامس ، وتكون الآلة (أو السلعة الرأسمالية) قد استهلكت تماماً . معنى هذا أن المنظم في مثل هذا المشروع لا يقدم على اقتراض المبلغ لاستثماره في هذا النوع من الإنتاج إلا إذا كان سعر الفائدة أقل من ٤ ٪ سنوياً ، أو في حالة ما يكون سعر الفائدة ٤ ٪ سنوياً على شرط أن يكون العائد الصافي للسلعة الرأسمالية أكثر من ٢٧٥٠ جنيهاً سنوياً .

وهكذا يمكننا أن نتصور من هذه النماذج المبسطة كيف أن المنظم لأبد وأن يقارن بين العائد الصافي لرأس المال خلال مدة استعماله والثمن الذي يدفعه نظير الحصول على خدمات رأس المال هذه . هذا مع الأخذ في الاعتبار أن العائد يعتبر شيئاً تقديرياً مبنياً على التنبؤ بالمستقبل وما ستكون عليه أثمان المنتجات وحالة السوق .

التفضيل الزمني والاستثمار

رأينا في الصفحات السابقة كيف يتصرف الفرد إذا أراد تكوين سلعة رأسمالية ، وكيف أنه يضحي باستهلاك حاضر - أو يؤجله - لكي يحصل على استهلاك مستقبل ، وكيف يقدر معدل الفائدة بالنسبة لعائد السلعة الرأسمالية .
وعلىنا الآن أن نعالج فكرة التفضيل الزمني للأفراد على أساس تصرفهم فيما يحصلون عليه من دخل نقدي ، سواء أ كانوا يفكرون في تكوين سلع رأسمالية أم يفاضلون بين استهلاك حاضر واستهلاك مستقبل لاعتبارات شخصية أخرى .

يقال إن الجماعة تدخر أو إن الفرد يدخر إذا لم ينفق كل دخله النقدي على إشباع حاجات استهلاكية حالية ، وإنما أجّل بعضها إلى المستقبل .
ويقال إن الفرد ، يسرف ، أو يدخر ادخاراً سلبياً (dis - saves) حين ينفق أكثر من دخله الحالي ، أي يعتمد على مدخرات سابقة ينفق منها كان تكون لديه ودائع بالبنك أو صندوق التوفير فيسحب منها لتكملة حاجاته الاستهلاكية في فترة معينة .

والاقتراض هو أخذ نقود من الغير مع إعطاء الوعد بردها في فترة آجلة . أما الاقتراض - أو التسليف^(١) - فهو عكس ذلك ، أي تدبير هذه النقود وإعطاؤها للغير ليستخدمها في غرض ما ثم يردّها بعد فترة من الزمن مضافاً إليها فوائد بنسبة متفق عليها .

وغالباً ما تكون النقود موضع الاقتراض أو التسليف جزءاً من الدخل الحالي للفرد يريد إدخارها للمستقبل ، بيد أنها قد تكون كذلك جزءاً من دخل سابق . كذلك قد يقوم أحد البنوك بدور الوسيط في عملية الاقتراض

(١) أرى من الأسلم أن تعود على هذه الكلمة حتى لا يقع التباس بين كلمتي اقتراض واقتراض .

« فيسلف » من ودائع موجودة لديه دون الرجوع إلى أصحابها . أو قد يسلف مبالغ تفوق ما هو موجود لديه فعلا من ودائع الغير ، وفي مثل تلك الأحوال يصعب علينا تصور عنصر التضحية أو الانتظار الذي بدأنا به تحليلنا في الصفحات السابقة .

وقد تختلف أغراض الادخار كما تختلف أغراض الاقتراض . فبعض الأفراد يفكر في اقتناء سلع استهلاكية طويلة الاستعمال مثل الثلاجات وأجهزة الراديو والسيارات وهي سلع يفوق ثمنها الدخل السنوي للأفراد العاديين ، ولذا نراهم يشترونها بنظام « التقسيط » ، أو يدخرون في فترات منتظمة من دخلهم الجارى إلى أن يتجمع لديهم ثمن تلك السلع .

كذلك نجد أن المنشآت العامة كالمدارس والمستشفيات والمرافق العامة والسكك الحديدية والجسور والطرق تمثل كلها سلعا رأسمالية يتم إنتاجها من الموارد الموجودة لدى المجتمع بدل أن تسخر تلك الموارد في إنتاج السلع الاستهلاكية . وعملية تسخير عناصر الإنتاج لتكوين السلع الرأسمالية هي ما نسميه استثمار . وسواء أكان الاستثمار عاما أو خاصا فإنه لا يخرج عن كونه تحويل جزء من الدخل الحالى إلى سلع رأسمالية .

وقد يطلق البعض لفظ الاستثمار على عملية شراء أوراق مالية كالأسهم والسندات ، أو على عملية شراء سلع رأسمالية موجودة فعلا ، على أن هذا لا يعتبر استثمارا بالمعنى الاقتصادى الصحيح وإنما يعتبر عملية استبدال سلع رأسمالية بنقود . وكما تكلمنا عن الاسراف أو الادخار السلى يمكننا كذلك أن نتكلم عن استثمار سلى وهو النقص الذى يطرأ على الأصول الرأسمالية الموجودة فعلا سواء أكانت فى شكل سلع مادية أو أوراق مالية .

فالشخص الذى يبيع ما لديه من سندات أو أسهم ليتفق من ثمنها على حاجات استهلاكية يعتبر أنه قام باستثمار سلى ، وإذا كان المشتري لتلك الأسهم قد ادفع ثمنها من دخله الحالى فالتما لا نعتبر أنه قام باستثمار وإنما

بعملية « مدفوعات محولة » . والشركات التي تحتفظ « باحتياطي استهلاك رأس المال » ، وتشتري من هذا الاحتياطي سلعا رأسمالية جديدة تكون قد قامت بعملية استثمار ، والمقدار الصافي لهذا الاستثمار هو مقدار ما زادت به الأصول الموجودة فعلا بعد تعويض المستهلك منها . أما الشركة التي تستخدم احتياطي استهلاك رأس المال لتوزع منه على المساهمين - لتغطية نقص في معدل الأرباح مثلا - تعتبر كأنها قامت بعملية استثمار سلبى .

ولسهولة تتبع فكرة التفضيل الزمنى عند دراسة رأس المال ومعدل الفائدة يمكننا تقسيم رؤوس الأموال إلى أنواع ثلاثة : أموال حاضرة وأموال مستقبلية وبيع رأسمالية . وحيث أن السلع الرأسمالية تغل عائدا أو دخلا أو منفعة فى زمن مستقبل ، فيمكننا النظر إليها على أنها هى الأخرى أموال مستقبلية . وعليه فإن أى عملية تدور فيما نسميه سوق رأس المال هى فى الواقع استبدال أموال حاضرة بأخرى مستقبلية أو ببيع رأسمالية . ف شراء الأسهم أو السندات أو « تسليف » نقود مقابل كيبالات لا تخرج عن كونها عملية استبدال أموال حاضرة بأموال يمكن الحصول عليها فى المستقبل .

أما إذا إذن عملية استبدال - فلا بد أن لها جانبان ، جانب طلب وجانب عرض ، والتمييز بين الجانبين لازم لتوضيح فكرة التفضيل الزمنى . فالفرد الذى يملك مالا حاضرا يريد استبداله بمال مستقبل - كأن يدخر جزءا من دخله الحالى يريد أن « يستثمره » فى أسهم أو سندات - يمثل جانب الطلب بالنسبة للأموال المستقبلية وجانب العرض بالنسبة للأموال الحاضرة . وعلى العكس من ذلك ، يمكن القول إن الفرد الذى يبيع أسهما أو كيبالات يمثل جانب الطلب على أموال حاضرة وجانب العرض بالنسبة للأموال المستقبلية . وباختصار فالمقرضين فى مجموعهم أيا كانوا يمثلون جانب العرض للأموال الحاضرة فى سوق رأس المال ، بينما المقرضون همها تباينت

أسباب اقراضهم يمثلون جانب الطلب على الأموال الحاضرة ، والعكس بالعكس بالنسبة للأموال المستقبلية .

بذلك يمكننا النظر إلى سعر الفائدة على أنه « ثمن » استبدال رأس مال حاضر برأس مال مستقبل . فإذا قلنا أن سعر الفائدة هو ٥ ٪ مثلاً ، فمعنى ذلك أن مبلغ ١٠٠ جنيه حاضرة يمكن استبدالها بمبلغ ١٠٥ جنيه مستقبلية . وسعر الفائدة هو سعر التوازن بين جانبي العرض والطلب ، ويذهب أن كثرة الطلب على الأموال الحاضرة دون استجابة جانب العرض يؤثر على سعر الفائدة بالارتفاع ، وأن العكس يحدث إذا زاد المعروض من الأموال الحاضرة دون استجابة جانب الطلب عليها . وبطبيعة الحال تختلف أسعار الفائدة بالنسبة لدرجة المخاطرة المحتملة وبالنسبة للفترة الزمنية المحددة لها سداد القرض .

على أنه رغم اختلاف أسعار الفائدة بين القروض طويلة الأجل والأخرى قصيرة الأجل ، وكذا اختلافها بين المشاريع « المضمونة » وغير المضمونة ، فإن هناك مستوى عام لسعر الفائدة ، تماماً كما هو الحال بالنسبة لتفاوت الأجور في الصناعات المختلفة وتفاوت إيجارات الأرض الزراعية مع وجود مستوى عام للأجور ومستوى عام للريع ،

وإذا اختلفت أسعار الفائدة فإن ميلها العام للارتفاع أو الانخفاض طبقاً للتأثيرات المتباينة لا بد أن يكون في اتجاه واحد . فمثلاً إذا أراد شخص أن « يستثمر » مدخراته في شراء أسهم لشركة صناعية ، ثم وجد أن استثمارها في بناء منزل يغلب دخلاً أكبر ، فإنه غالباً سيتجه إلى استثمار مبلغه في بناء المنزل . وإذا حدث ذلك بالنسبة لغيره من الأفراد خلال فترة من الزمن ، سيقبل الاقبال على الأسهم ، بينما يزيد الاقبال على بناء المنازل ، وهذا من

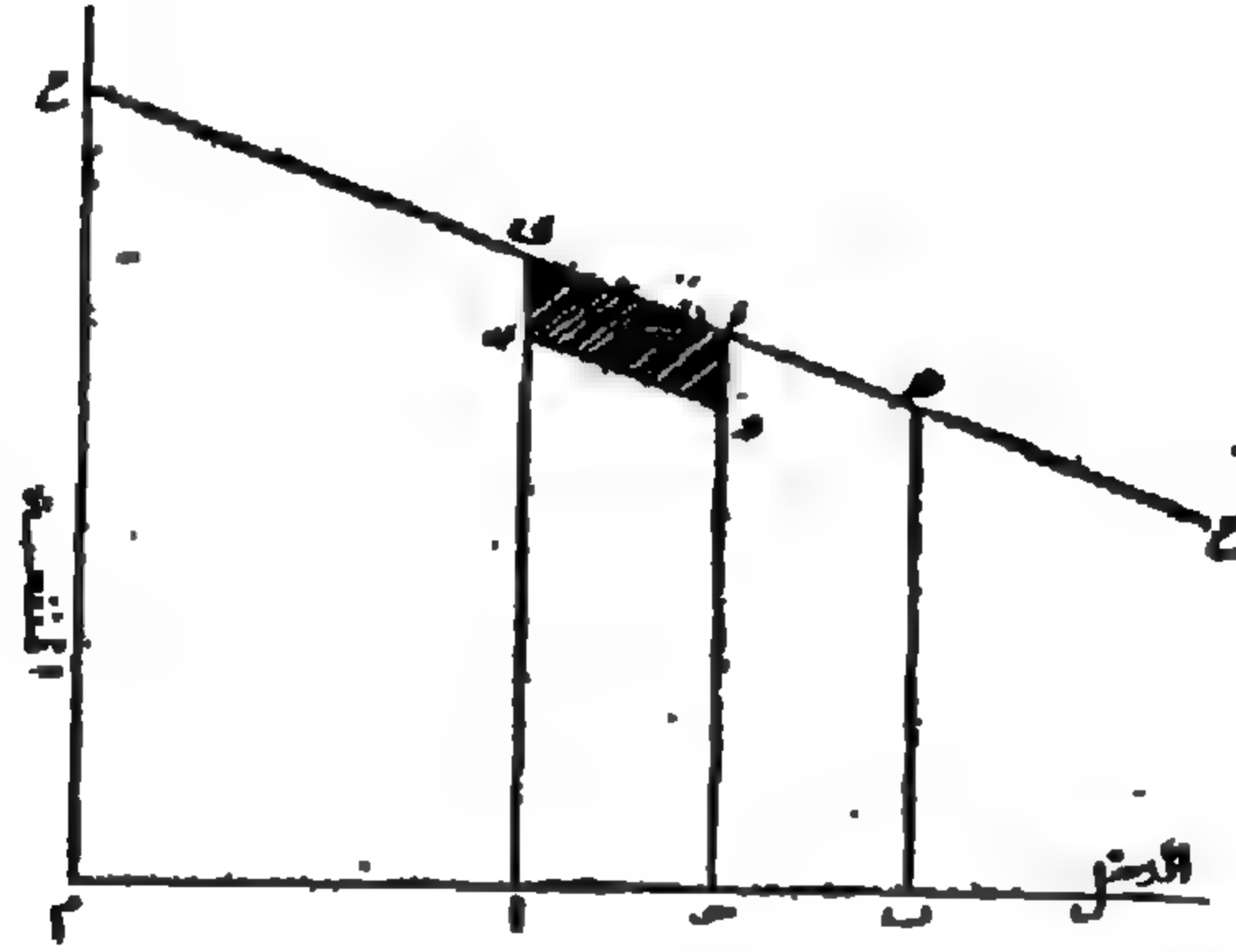
شأنه أن يؤدي إلى تعادل سعر الفائدة في هذين النوعين من الاستثمار .

أمامنا إذن ضرورة مبدئية لسوق رأس المال يمثل فيها جانب العرض المدخرات التي تأتي من دخل الأفراد ، وجانب الطلب بمجموع الأفراد الذين يريدون اقراض المال الحاضر . والمقرض قد يريد هذا القرض للانفاق منه على حاجات استهلاكية ، أى لتكملة دخله الحالي ، كما أن المدخر قد يرى تأجيل إنفاق جزء من دخله الآن على أن ينفقه في المستقبل لشراء سيارة أو تأثيث منزل الزوجية . فالتفضيل الزمني هنا قائم على أساس المفاضلة بين كميات استهلاكية في فترات متفاوتة .

أما إذا كان جانب طلب الأموال الحاضرة في سوق رأس المال ممثلاً في شخص المنظمين الذين يقترضون لانتاج أو تكوين سلع رأسمالية فإن التفضيل الزمني في هذه الحالة يقوم على أساس المنفعة المستقبلية للسلع الرأسمالية وما تغله من عائد . وبمعنى آخر يمكننا أن ندرس فكرة التفضيل الزمني بالنظر إلى تصرفات مجموعتين من الأفراد في سوق رأس المال . مجموعة المستهلكين الذين يفاضلون بين استهلاك حاضر واستهلاك مستقبل أى على أساس منفعة كمية حالية من الدخل ومقارنتها بمنفعة كمية أخرى في المستقبل ، ومجموعة أخرى من فريق المنظمين الذين يتحدد طلبهم على الأموال الحاضرة بدافع الحصول على سلع رأسمالية تغل عائداً أو انتاجية في المستقبل . ومنبدأ بتحليل تصرفات المجموعة الأولى أولاً ، ثم نتقل إلى البحث في تصرفات المنظمين والطلب على السلع الرأسمالية الانتاجية ، فندرسها ضمن ما يسميه بعض الاقتصاديين بالنظرية الكلاسيكية لسعر الفائدة .

التفصيل الزمني والحاميات الاستهلاكية :

من المعروف أن الفرد يحصل على منفعة من استهلاكه لكمية معينة من سلع يحصل عليها نظير كمية من الدخل ، وأن المنفعة تتناقص كلما زاد إشباع الفرد . ومعنى ذلك أن الأهمية النسبية لمجموع ما يحصل عليه الفرد من سلع وخدمات تتناقص كلما زادت قدرته على الاتفاق أى كلما زاد دخله . ويمكننا توضيح هذه الظاهرة بيانيا كما فى شكل (٤) حيث يقاس الدخل على المحور الأفقى وتقاس كمية المنفعة على المحور الرأسى .



شكل رقم (٤٠) . استخدام فكرة المنفعة الحدية فى تحليل تصرفات الفرد فى دخله .

نجد هذا فى الشكل أن الخط $ح$ يمثل المنفعة الحدية لوحدات الدخل المتتابعة . فإذا فرضنا أن الفرد حصل فى فترة زمنية معينة على دخل قدره $م$ فإن المنفعة الكلية التى يحصل عليها من هذا الدخل هى $ا$. وإذا حصل نفس الفرد فى فترة زمنية أخرى على دخل قدره $م$ فإن المنفعة الكلية لهذا الدخل تكون $م$. هناك فى افتراضنا إذن فترتين زمنيتين يحصل الفرد فى إحداهما - ولتكن الأولى - على دخل أقل ($ا$) بينما يحصل فى الثانية على دخل أكبر ($م$) . ويستطيع هذا الفرد أن يزيد من المنفعة الكلية التى يحصل عليها فى الفترتين معا بأن ينقل جزءاً من دخله فى الفترة الثانية إلى دخله فى الفترة الأولى ، وليكن هذا الجزء

مثلا بكمية من الدخل قدرها b ، أى أن يصبح دخله في الفترة الأولى $(a + b)$.

معنى هذا أن المنفعة الكلية لذلك الجزء من الدخل b وقدرها b ح و ه ستنتقل إلى الفترة الأولى لتكمل الدخل الأصغر نسبيا . ولكن هذا القدر من الدخل إذا انتقل إلى الفترة الأولى يعطى منفعة كلية أكبر وقدرها a ح و ، أى أن نفس المبلغ a ح (وهو مساو للمبلغ b ح) يضيف منفعة أكبر في الفترة الأولى عما كان يضيفه في الفترة الثانية .

وبذلك يكون مجموع المنفعة الكلية التى يحل عليها الفرد في الفترتين قد زاد بمقدار $(ه و ز ي)$ نتيجة نقل القدر $(ب ح)$ من الدخل وإنفاقه في الفترة الأولى بدلا من إنفاقه في الفترة الثانية .

وإذا فرضنا أن الفترة التى يحصل فيها على الدخل الأقل وهو $(م ا)$ تأتى زمنيا قبل الفترة الأخرى التى يحصل فيها على الدخل الأكبر ، فإن هذا الفرد ربما يقترض مبلغا قدره $(ا ح)$ ليكمل به دخله $م ا$ ، ويحصل في كل من الفترتين على منفعة قدرها $م ح و ع$ لأنه سوف يرد المبلغ الذى اقترضه حينما تحل الفترة الثانية التى سيحصل فيها على الدخل الأكبر .

وإذا افترضنا العكس — أى أن الفرد يحصل على الدخل الأكبر في الفترة الزمنية الأولى ، فإنه سوف يدخر القدر $(ب ح)$ من هذا الدخل ، وربما يسلفه ، لغيره ، ثم يعو فيسترده ويكمل به إنفاقه في الفترة الثانية التى يحصل فيها على الدخل الأقل .

ونلاحظ أننا في استنتاجنا السابق أغفلنا الفائدة واعتبرنا أن الفرد ينقل جزءا من دخله بين فترة وأخرى ، وأنه يقترض إذا اقتضى الأمر ذلك دون أن يدفع فوائد على الأموال التى يقترضها . أما إذا أدخلنا سعر الفائدة في تحليلنا فسوف نجد أن تصرفات الفرد في تفضيله الزمنى لكميات

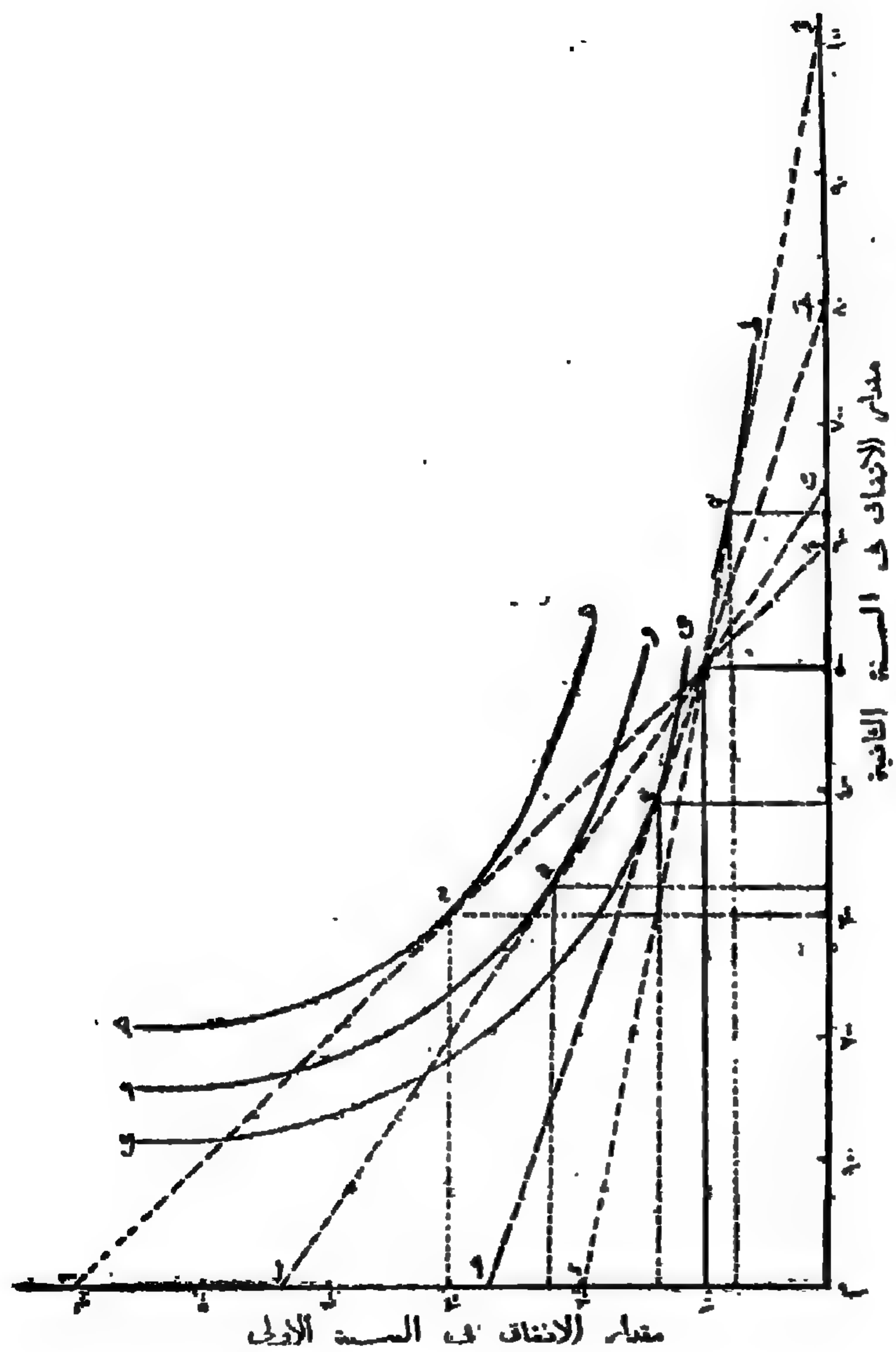
من الدخل الحاضر أو الدخل المستقبل لا بد وأن تتغير بتغير معدل الفائدة وقد أوضحنا ذلك بيانا في الشكل رقم (٤١).

في هذا الشكل نجد أن منحنيات السواء ه، و، ي، ط تبين مستويات متفاوتة للاشباع - أى أن المنحنى ه يمثل اشباعا أكثر من المنحنى و، والمنحنى ي يمثل اشباعا أكثر من المنحنى ط وهكذا ...

وكل منحنى من منحنيات السواء هذه يمثل حالات تساوى الاشباع بين كمية من الدخل تنفق في فترة زمنية (السنة الأولى) وكمية تنفق في فترة أخرى ولتكن السنة الثانية . وانحراف منحنيات السواء على هذا النحو المبين بالرسم يدل على أنه كلما قل ما يملكه الفرد من دخل في فترة فإن منفعة هذا الدخل تكون مرتفعة وهو لذلك يميل إلى استبدال كمية قليلة من هذا الدخل بكميات كبيرة من دخل الفترة الأخرى . وعلى العكس من ذلك ، إذا كان دخله في إحدى الفترتين كبيرا نسبيا ، فإنه يميل إلى استبدال كميات كبيرة منه بكميات قليلة نسبيا من الدخل في الفترة الأخرى .

ونفترض في هذا المثال أن الفرد موضع بحثنا يعلم أنه يحصل على دخل قدره مائة جنيه في السنة الأولى ، وعلى دخل قدره خمسمائة جنيه في السنة الثانية - أى أنه يحصل على دخل إجمالى قدره ٦٠٠ جنيه في السنتين . والمشكلة التى نبحثها : كيف يقسم إنفاقه بين الفترتين بحيث يحصل على أكبر اشباع ممكن في كل منهما - وما الذى يحدث إذا اقترض مبلغا ما بمعدل فائدة واجب الأداء - وهل تتغير نقطة الاشباع الأمثل بتغير معدل الفائدة ؟

لذلك نستعين بمستقييات الإنفاق مثل AB ، AC ، AD ، AE ومن الواضح أى جميع هذه المستقييات التى تبين إنفاق مبلغ ٦٠٠ جنيه موزعة بين فترتين لا بد وأن تمر بنقطة مشتركة وهى النقطة التى تبين



شكل رقم ١١ : استخدام منحنيات السواء في استيفاح طلب وعرض القروض

دخله الأصلي في كل من السنتين أي مائة جنيه السنة الأولى وخمسمائة جنيه في السنة الثانية .

ويبين مستقيم الاتفاق أ أن مبلغ مائة جنيه في السنة الأولى يساوي مائة جنيه في السنة ومعنى ذلك أن سعر الفائدة هو صفر . / ، ولذلك فإن نقطة الاشباع المثل تكون تلك التي يمر فيها مستقيم الاتفاق أعلى منحني من منحنيات السواء . وهي النقطة ب . وعليه فيكون التصرف الأمثل لهذا الفرد حتى يساوي بين كمية الاشباع في الفترتين هو أن ينفق ٣٠٠ جنيه في السنة الأولى و ٣٠٠ جنيه في السنة الثانية .

والمستقيم ب ب يبين أن مبلغ ٤٤٠ جنيه في السنة الأولى يساوي مبلغ ٦٦٠ جنيه في السنة الثانية . أي أن مقدار الفائدة على مبلغ ٤٤٠ جنيه هو ٢٢٠ جنيه أي بمعدل ٥٠ . / . وبذلك تكون نقطة الاشباع المثل هي تلك التي تعين بتماس مستقيم الاتفاق ب ب مع أعلا منحني من منحنيات السواء . وهي النقطة ب . في الرسم حيث يحصل الفرد على أكبر اشباع في الفترتين بأن ينفق مبلغ ٢٢٠ جنيها في السنة الأولى و ٢٢٠ جنيها في السنة الثانية . معنى ذلك أنه يفترض مبلغ ١٢٠ جنيها في السنة الأولى ويسددها مع الفوائد بواقع ٥٠ . / في السنة الثانية ، أي يسدد مبلغ ١٨٠ جنيها ويتبقى لديه للاتفاق في العام الثاني مبلغ ٣٢٠ جنيها .

وبالنظر إلى مستقيم الاتفاق ج ج نجد أنه يمثل سعر فائدة أكثر ارتفاعا ، إذ أن مبلغ ١٦٥ جنيها في السنة الأولى يقابله مبلغ ٧٩٥ جنيها في السنة الثانية ، فيكون بمعدل الفائدة على مبلغ ٢٦٥ جنيه هو ٥٣٠ أي بسعر فائدة قدره ٢٠٠ . / . ويظهر أن سعر الفائدة المرتفع هذا معناه حصول الفرد على اشباع كلي (أو منفعة كلية) أقل في الفترتين معا ، وتكون نقطة الاشباع المثل هي تلك التي يمر فيها مستقيم الاتفاق ج ج منحني السواء ي ي في النقطة ب . ويكون التفضيل الزمني الأمثل في هذه الحالة هو لاتفاق مبلغ ١٣٨ جنيها في السنة الأولى ، ومبلغ ٢٨٦ جنيها في السنة الثانية .

فهو يقترض في السنة الأولى مبلغ ٣٨ جنياً يسدها مع الفوائد بواقع ٢٠٠٪ في السنة الثانية (أى يسدد ٣٨ + ٧٦) ويتبقى لديه مبلغ ٣٨٦ جنياً ينفقها في السنة الثانية .

وقد يبدو أن أسعار الفائدة التي ينطبق عليها هذا الرسم البياني غاية في الارتفاع عما لا يطابق الواقع ، وقد افترضناها كذلك حتى يزداد الرسم وضوحاً ، وما ينطبق على أسعار الفائدة المرتفعة ينطبق كذلك على أسعار الفائدة المألوفة ، ولن يتغير استنتاجنا فيما يتعلق بالترتيب الزمني للفرد .

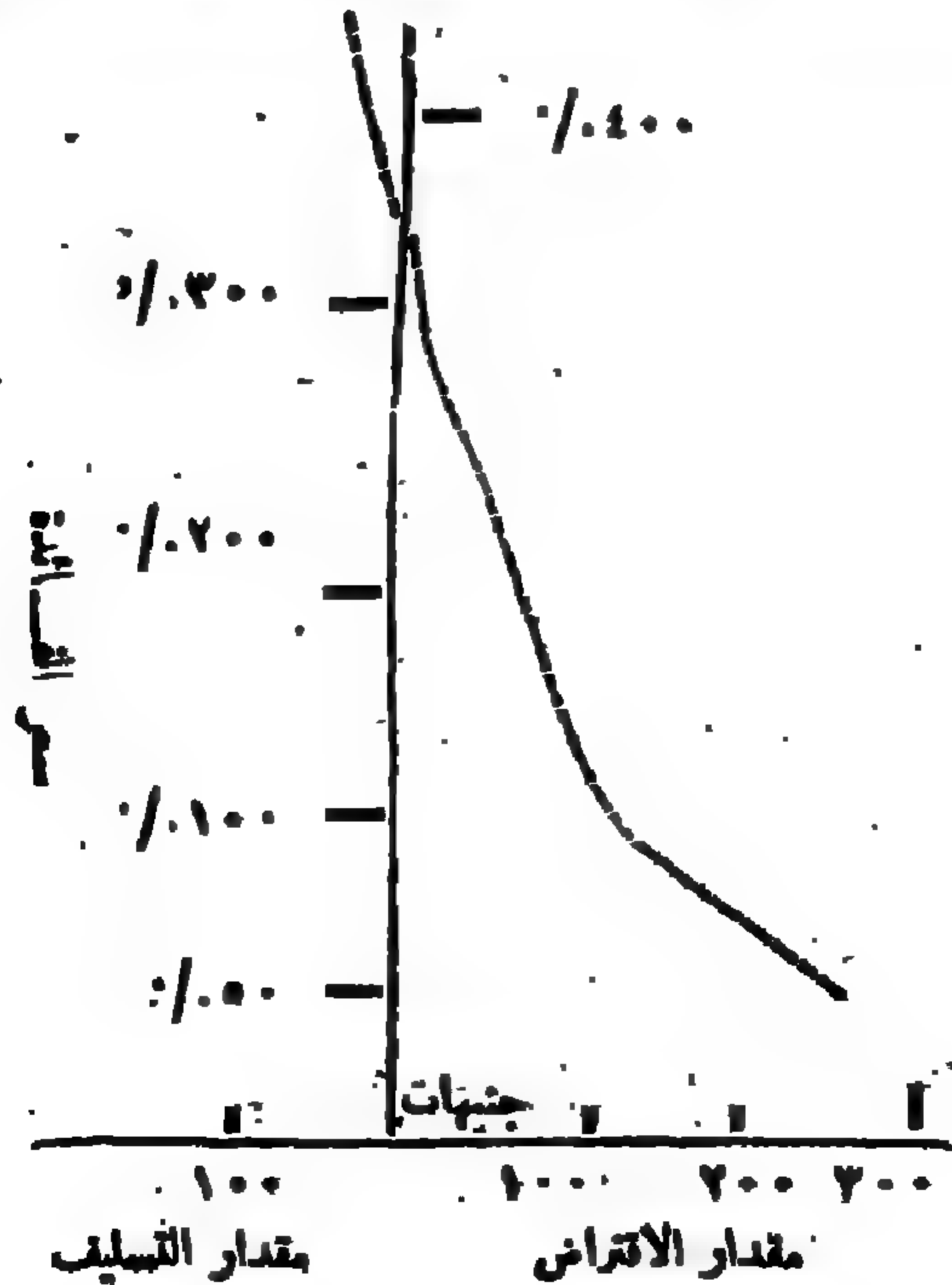
وثمة ظاهرة أخرى يمكننا استنتاجها عندما يكون سعر الفائدة مرتفعاً جداً — ويمثل هذا السعر في الرسم البياني السابق مستقيم الانفاق و و حيث ٢٠٠ جنيه في السنة الأولى يقابلها ١٠٠٠ جنيه في السنة الثانية فتكون الفائدة على مبلغ ٢٠٠ جنيه هي ٨٠٠ جنيه أى بسعر فائدة قدره ٤٠٠٪ . وقد يكون هذا السعر دافعاً لأن يجعل الفرد يفكر في التسليف ، بدل أن يفكر في الاقتراض . فترى في الرسم البياني أن نقطة تماس مستقيم الانفاق و و مع منحنى السواء ط — وهي النقطة هم — تبين أن التفضيل الزمني الأمثل يتحقق باتفاق ٧٣ جنيه في السنة الأولى و ٦٣٥ جنيه في السنة الثانية .

ومعنى هذا أن الفرد د يسلف ، مبلغ ٢٧ جنياً بسعر فائدة قدره ٤٠٠٪ ، ثم يسترد هذا المبلغ في السنة الثانية مضافاً إليه الفوائد (٢٧ + ١٠٨ = ١٣٥) ويضيفه إلى دخله الأصلي في السنة الثانية فيكون مجموع إنفاقه ٦٣٥ جنياً . وقد يبدو للفرد الذي يتصرف على هذا النحو أنه زاد من مجمل إنفاقه في الفترتين (حيث افترضنا أن مجموع دخله في الفترتين هو ٦٠٠ جنيه ، وأصبح الآن مجموع إنفاقه ٧٣ + ٦٣٥ أى ٧٠٨ جنيه) . ولكن رغم تلك الزيادة العددية نجد أنه يحصل على إشباع كلي أقل — والدلالة البيانية على ذلك هي أن أعلا منحنى سواء يمسّه مستقيم الانفاق و و هو المنحنى ط — وهذا المنحنى يمثل إشباعاً أقل من المنحنيات الثلاثة الأخرى .

ويمكننا من الاستنتاجات سالفة الذكر أن نحاول تكوين جدول للاقتراض
حو التسليف في فترتين زمنيتين مبيناً طلب وعرض الأموال الحاضرة والمستقبل
بالنسبة لفرد معين — بناء على الأرقام الواردة في الشرح أعلاه .

الافاق في السنة الأولى	الافاق في السنة الثانية	مجموع الافاق بالجنيهات	اقتراض	تسليف	الفائدة بالجنيهات	الفائدة ٪
٣٠٠	٣٠٠	٦٠٠	٢٠٠	—	—	—
٧٢٠	٣٢٠	١٠٤٠	١٢٠	—	٦٠	٪ ٥٠
١٢٨	٣٨٦	٥٢٤	٢٨	—	٧٦	٪ ٢٠٠
٧٢	٦٣٥	٧٠٨	—	٢٧	١٠٨	٪ ٤٠٠

ويمكننا توضيح هذه الأرقام بياناً كما في شكل رقم (٤٢) حيث يقاس
معدل الفائدة رأسياً والاقتراض أو التسليف أفقياً . فنجد في هذا الرسم
أن الفرد يتحول من مقرض إلى مقرض في المستويات العليا من سعر
الفائدة ، وذلك باقتراض أن سعر الفائدة المرتفع قد يكون دافعاً على إغراء



الفرد بتفضحية جزء من دخله، الحاضر للحصول على مبلغ أكبر في المستقبل .
ومثل هذه الظاهرة قد دعت بعض الاقتصاديين إلى القول بأن التكلفة الاجتماعية للأدخار مرتفعة جداً بالنسبة للطبقات ذات الدخل البسيط .
بمعنى أن الهيئة أو السلطة التي تريد من الفقراء أن يزدادوا تقشفاً ويدخروا
من قوتهم الضروري لا بد أن تغري تلك الطبقة بمعدل فائدة مرتفع إذا
أرادت من أفرادها الادخار .

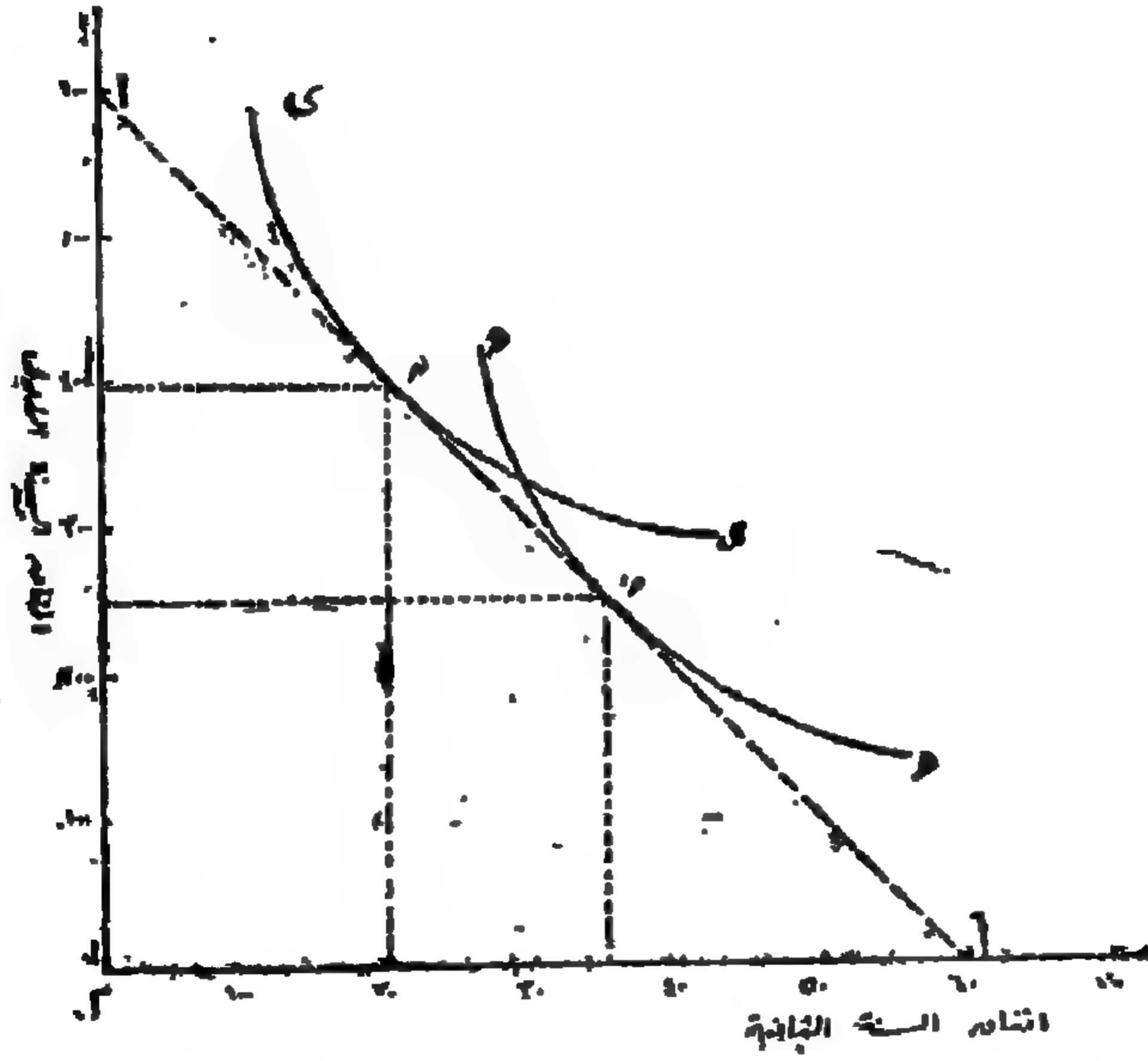
على أن مثل هذا الاستنتاج الذي وصلنا إليه بالنسبة لفرد معين لا يمكن
اتخاذ كقاعدة عامة تفسر التسليف والاقتراض للحاجات الاستهلاكية
لجميع الأفراد . فلا يمكن القول مثلاً إن جميع أفراد المجتمع يتحولون
من مقرضين إلى مقرضين إذا ارتفع سعر الفائدة فوق مستوى معين ،
ولكننا يمكننا التسليم بأن بعض الأفراد قد يتصرف هكذا ، بينما البعض
الآخر قد لا يفكر في الاقتراض أو التسليف ، وقلّة ثالثة ربما دفعها
الحاجة إلى الاقتراض حتى ولو كان سعر الفائدة مرتفعاً يقترب مما نسميه
أحياناً «بالربا الفاحش» .

التغير في الحاجات الاستهلاكية :

لقد افترضنا في تحليلنا أعلاه أن الفرد يفاضل بين كميات من الاتفاق
في فترتين زمنيتين على أساس ظروف معينة قائمة ، وأنه يوازن بين الأشباع
أو المنفعة الكلية في كل من الفترتين بأن يقترض في الفترة التي يكون دخله
فيها قليلاً ، ويسدد ما استدانته عندما يحصل على دخل أكبر . ولكن تلك
الظروف التي على أساسها يبنى تفضيله الزمني قد تتغير ، ولا بد أن تتغير تبعاً
لذلك المنفعة الحدية (وبالتالي المنفعة الكلية) لوحدات الدخل ، فيعيد
الفرد النظر في تصرفه بالنسبة للكمية التي ينوي إنفاقها في كل من الفترتين .

نفرض مثلاً أن التفصيل الزمني الأمثل لفرد من الأفراد قد تحقق
على أساس إنفاق يبلغ ٤٠٠ جنيه في السنة الأولى و ٢٠٠ جنيه في السنة

الثانية ، كما هو موضح بالرسم البياني (شكل رقم ٤٣) حيث يمس مستقيم الانفاق AA' منحنى السواء U في النقطة U . فإذا تغيرت الظروف وتوقع الفرد أنه سيحتاج إلى « مضايف طارئة » في العام المقبل - (ولنتقل أنه علم بأنه ينتظر مولوداً جديداً) فإنه غالباً ما سيفكر في تعديل تصرفاته بالنسبة لكمية الانفاق في كل من الفترتين الزمنيتين . إنه إذا تصرف تصرفاً معقولاً سينقص من إنفاقه في السنة الأولى لكي يتمكن من زيادة إنفاقه في السنة الثانية .



(شكل ٤٣)

والتغير الذي طرأ على الظروف المحيطة بهذا الفرد معناه تغير في الأهمية النسبية للدخل في الفترتين - فقد قلت أهمية الانفاق في السنة الأولى بينما زادت أهمية الانفاق في السنة الثانية - ومعنى هذا تغير موضع منحنى السواء إلى حيث يوضحه في الرسم (شكل ٤٣) المنحنى U' . ويتضح أن مستقيم الانفاق يمس هذا المنحنى الجديد في النقطة U' ، حيث ينفق الفرد ٢٥٠ جنياً في السنة الأولى و ٣٥٠ جنياً في السنة الثانية .

التفصيل الزمني واللمع الرأس مالي :

تكلنا فيما تقدم عن الاقتراض — أو طلب الأموال الحاضرة —
لأجل إشباع حاجات استهلاكية وذلك على أساس دراسة المنفعة والأهمية
النسبية لكمية من الدخل بالنسبة لحاجات الفرد . وقد جاء في سياق استعراضنا
أن بعض الأفراد — وليس كل الأفراد — ربما يعرض نقودا حاضرة
إذا كان سعر الفائدة مرتقعا . وعلينا الآن أن نتابع دراسة الطلب على
القروض لأجل إستخدامها في تكوين أو شراء سلع إنتاجية ، كما علينا
أن نحاول معرفة الآراء التي يمكن بها تفسير جانب العرض — أي عرض
الأموال الحاضرة . ومنستعرض أولا بعض الآراء التي تعرف بالنظرية
الكلاسيكية في سعر الفائدة ، ونرى أوجه النقد التي وجهت إليها ثم نسردها
فصلا خاصا بالتحليل الكينزي لمعدل الفائدة على أساس علاقته بطلب
وعرض النقود .

النظرية الكلاسيكية في سعر الفائدة :

كانت النظرية الكلاسيكية في الفائدة هي النظرية المقبولة التي تناقلها
وتوارثها الإقتصاديون . ولم يجرؤ أو يستطع أحدهم أن ينقدها إلى أن
جاء لورد كينز فأحدث ضججه المعروفة في عالم الإقتصاد . وإن قلنا (النظرية
الكلاسيكية) فما ذلك إلا تمشياً مع المألوف وتجنباً للاندماج في مجموعة من
الآراء المتشعبة ، إذ الواقع أنه ليست هناك نظرية محدودة المعالم تدعى
النظرية الكلاسيكية في سعر الفائدة ، بل هناك عدد من الآراء والتفسيرات
المتشابهة حاولت « مدرسة » الكلاسيكيين أن توضح بها وجهة نظرها في
تفسير سعر الفائدة . وتلك المجموعة من الآراء هي التي كانت تدرس في
علم الإقتصاد ، وهي ذاتها التي تعلها لورد كينز وشب عليها ، إلى أن هداه
تفكيره إلى سبيل مهاجمتها وإحلال نظريته محلها .

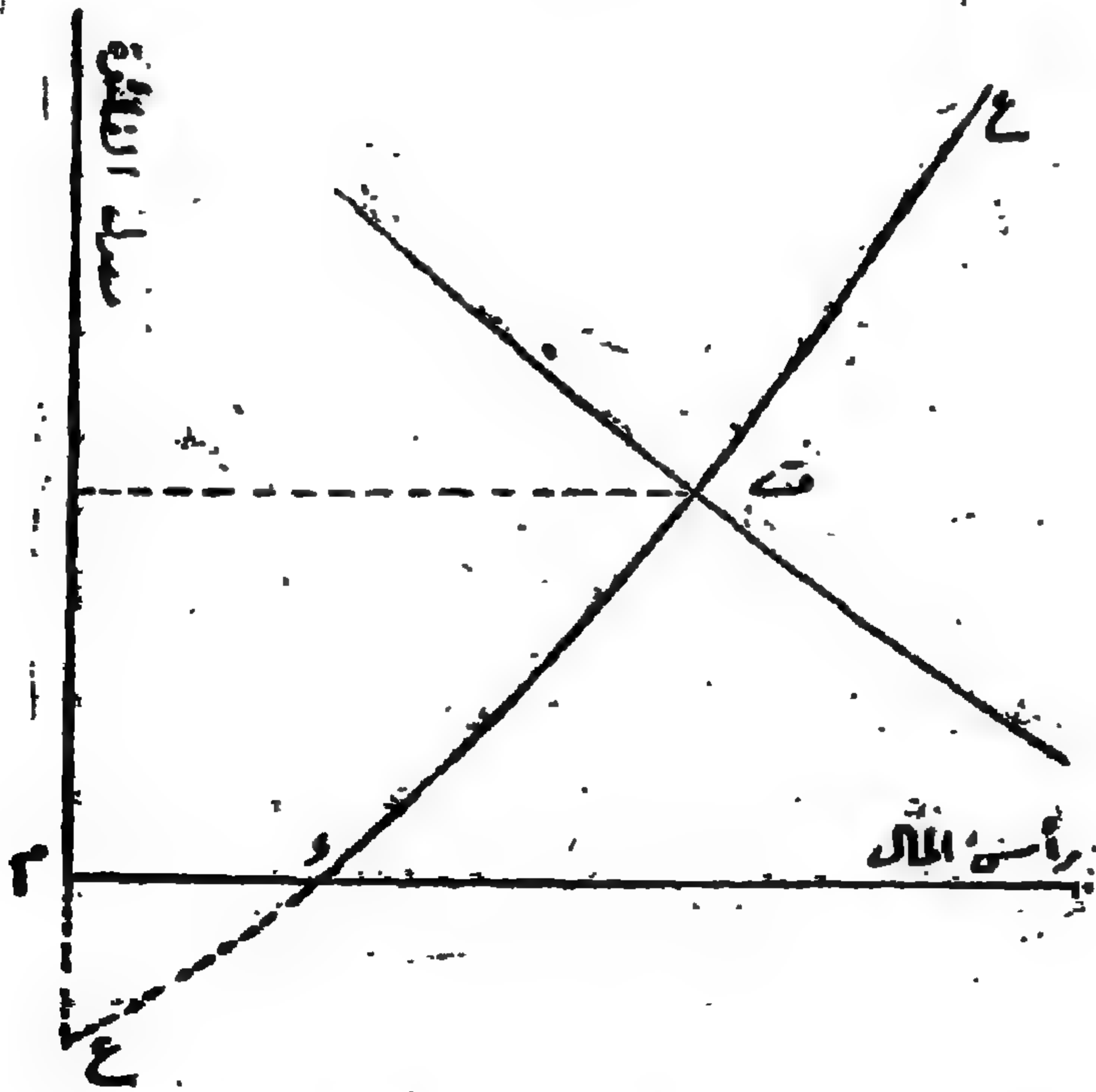
وتنصب آراء الكلاسيكيين المستجدين — وإن اختلفت الصيغة من إقتصادى لآخر — على فكرة أن سعر الفائدة يتحدد بتوازن عرض وطلب رؤوس الأموال. ولعل مارشال — وهو الذى اشتهر بتحليله الإقتصادى المبني على توازن الطلب والعرض، وعلى النظرية الحدية — هو أول من أوضح ما يقصد بتلك الفكرة. فيقول مثلاً: « إن الفائدة هي الثمن الذى يدفع نظير استعمال رأس المال، ويميل سعر الفائدة في السوق إلى مستوى التوازن حيث تكون الكمية المطلوبة من رأس المال بهذا السعر متكافئة مع الكمية التى تعرض في السوق من السلع الرأسمالية^(١) بهذا السعر ». ويقول مارشال عن طلب رؤوس الأموال إنه يتوقف على المنفعة الحدية لرأس المال *Marginal utility of capital* وفى مواضع أخرى يستعمل لفظ الكفاية الحدية الصافية *Marginal net efficiency* وهذان التعبيران يقصد منهما ما تعودنا على تسميته الإنتاجية الحدية المتناقصة.

ومن أتباع المدرسة الكلاسيكية من فسر سعر الفائدة على أنه الثمن الذى يحقق التوازن بين الإستهلاك والإدخار باعتبار أن الإستهلاك هو (الطلب على الانتظار) وأن الإدخار هو (عرض الانتظار)^(٢). وقيل فى « الانتظار، أيضاً أن سعر الفائدة يعادل بين الإنتاجية الحدية لرأس المال وفقد المنفعة الحدية نتيجة الانتظار^(٣)... وهكذا، نجد أن المدرسة الكلاسيكية وأتباعها تحاول تفسير جانب الطلب على رأس المال بأنه يتبع سعر الفائدة فيتمدد بانخفاضه وينكمش بارتفاعه، علماً بأن استخدام وحدات متتابعة من رأس المال يؤدي إلى حصول المنتج على منفعة متناقصة

(١) ورد هذا النص في صفحة ٥٣٤ من كتاب مارشال *Principles of Economics* والكلمة الإنجليزية المستعملة « السلع الرأسمالية » هي *Srock*.
 (٢) انظر مثلاً: *Q. Cassel* في كتابه *Nature and necessity of interest*.
 (٣) هذا التعبير أورده *T. N. Carver* في كتابه *Distribution of wealth* والتعبير المستعمل هو *Marginal disutility of waiting*.

طبقاً لظاهرة الإنتاج الحدية المتناقصة . أما جاب عرض رأس المال فتفسره المدرسة الكلاسيكية على أنه يأتي من مدخرات الأفراد، وأن تلك المدخرات تزيد بارتفاع سعر الفائدة وتقل بانخفاضه ، (وذلك على زعم أن ارتفاع سعر الفائدة لازم لإغراء كمية أكبر من المدخرات على النزول إلى ميدان الإستثمار - أي لإغراء فريق أكبر من الأفراد على تحمل التضحية والإغراء المدخرين على زيادة مداخراتهم) .

يمكننا توضيح النظرية الكلاسيكية بيانياً كما في شكل رقم (٤٤) ، حيث تكون النقطة (ت) هي نقطة التوازن بين عرض رأس المال (أي المدخرات) ، وطلب المنتجين على الأصول الرأسمالية الذي يمثله المنحنى (ط ط) ، فيتحدد سعر الفائدة عند المستوى المبين بالرسم



شكل رقم (٤٤) . النظرية الكلاسيكية في سعر الفائدة . يمثل منح عرض رأس المال الذي يأتي من مدخرات الأفراد ، ونلاحظ أن هناك كمية بمدخرها البعض حتى لو كان سعر الفائدة صفر . كما أن منهم من يدخر حتى لو تمثلت مشكلة للمحافظة على مدخراته أي سعر فائدة سلبى . .

وانتقاد الآراء الكلاسيكية في الفائدة يحتاج إلى عشرات الصفحات إذا أردنا أن نحلل كل منها على انفراد . لذلك سنكتفي بعرض بعض النقاط الأساسية ، حتى نهيء الجو لنظرية كينز في سعر الفائدة . وأول ثغرة للانتقاد تظهر لنا بوضوح ، هي عدم تنبه المدرسة الكلاسيكية إلى وجوب التفرقة بين الأصول الرأسمالية والقروض التي تستخدم لشراء السلع الرأسمالية كالآلات مثلاً . إن الثمن الذي يحقق التوازن بين الطلب على الآلات وعرضها هو ثمن الآلات (أو غيرها من الأصول الرأسمالية) وليس سعر الفائدة ، وقد لاحظنا أن مارشال يستعمل كلمة stock أي معدات رأسمالية ، ومعنى إن منبنا بأنه يقصد بالطلب على رأس المال الطلب على أموال لشراء معدات رأسمالية ، فإن النظرية لا تسلم من الخطأ ، فسعر الفائدة لا يستطيع أن يوازن بين مدخرات ومعدات رأسمالية ، لأن الفائدة هي ثمن يدفع للحصول على قرض ، ومن ثم فإن سعر الفائدة يمكنه أن يوازن بين الطلب على القروض النقدية وعرض تلك القروض مثلاً .

والنقد الثاني للنظرية الكلاسيكية في سعر الفائدة يظهر لنا عند تحليل آراء الكلاسيكيين في الإدخار والاستثمار . فهم يعتقدون أن مدخرات الأفراد تزداد بارتفاع سعر الفائدة وتقل بانخفاضه دون النظر لأية اعتبارات أخرى . ومنهم من حاول تفسير التوازن بين الاستثمار والإدخار على أساس أن كل زيادة جديدة في الإدخار تقابلها زيادة في الاستثمار بصرف النظر عن التغير الذي يطرأ على دخل الفرد . لم يفكر الكلاسيكيون إذن في تلك الحقيقة الواضحة وهي أن تغير دخل الفرد قد يؤثر على الكمية التي يدخرها من هذا الدخل — أي تؤثر بمعنى آخر على ميله للإدخار . ومن ثم فإن الاستثمار الذي نصل إليه بناء على افتراضاتهم في تفسير الإدخار والاستثمار ، أو كما سنؤخر عرضه ، وطلب رأس المال — هو أنه في مستوى معين من الدخل يتحدد سعر الفائدة عند نقطة تقاطع المنحنى

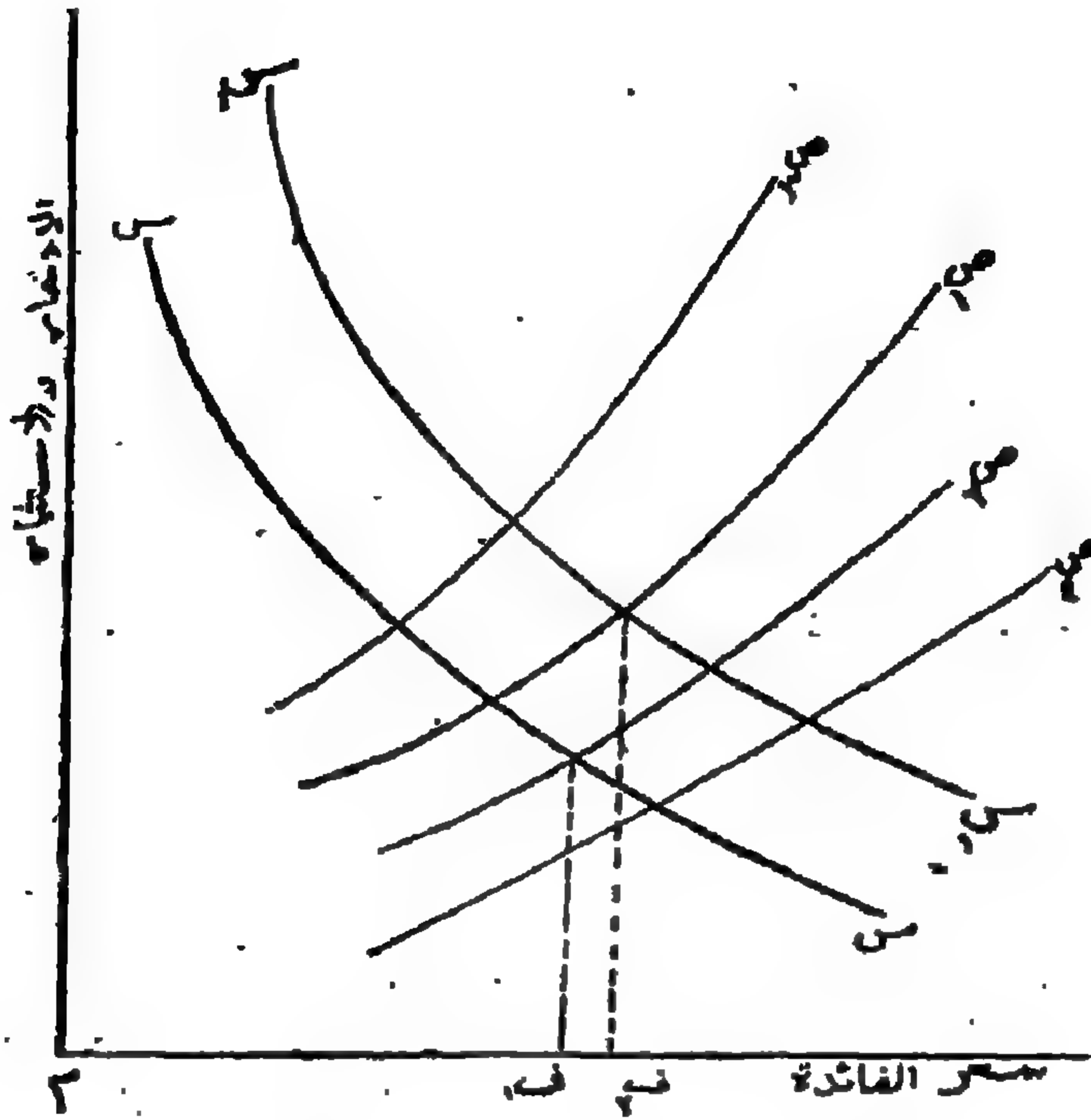
الذى يمثل الكميات المطلوبة من رأس المال بأسعار الفائدة المختلفة مع المنحنى الذى يمثل المدخرات المعروضة بأسعار الفائدة المختلفة .

وإذا أمعنا النظر في هذا الاستنتاج لاكتشفنا أنه يودى إلى إنزلاق في خطأ ظاهر . فالنظرية الكلاسيكية — و بمعنى أصح الآراء المختلفة للكلاسيكيين — توضع لنا منحنى طلب رأس المال ، كما توضع لنا منحنى عرض المدخرات ، ثم تقول أن نقطة تقاطعهما هى النقطة التى يتحدد عندها سعر الفائدة . ولو أن الاستنتاج اقتصر على ذلك لكان الأمر ، إلا أن النظرية الكلاسيكية تقع في هوة عميقة من الخطأ عندما تتكلم عن التغيرات في منحنى الطلب أو منحنى العرض وما يتبع ذلك من تغير في سعر الفائدة . فتقول مثلاً إن زيادة الطلب على رأس المال — أى انتقال منحنى الطلب إلى اليمين — سيؤدى إلى ارتفاع سعر الفائدة وتمدد عرض رؤوس الأموال كما سيرتفع سعر الفائدة أيضاً إذا انتقل منحنى العرض إلى اليسار (أى تغير العرض بالنقص) . أو تقول مثلاً إن تغير الطلب بالنقص أو تغير العرض بالزيادة سيؤدى إلى انخفاض سعر الفائدة .

فكان النظرية الكلاسيكية تفترض وتستنتج أن معدل الفائدة يتحدد دائماً بنقطة تقاطع منحنى الطلب على رأس المال مع منحنى عرض المدخرات أينما وقع أى المنحنيين . وهذه استنتاجات خاطئة ، أو كما يقول لورد كينز حرفياً ، هذه نظرية هرائية ، (This is a nonsense theory) ، لأنه من المحال أن ينتقل منحنى العرض أو منحنى الطلب ويبقى مع ذلك الدخل ثابتاً . والحقيقة التى تجاهلتها النظرية الكلاسيكية هى أن مستوى الدخل لا بد وأن يتغير بتغير كمية الاستثمار ولتوضيح خطأ النظرية الكلاسيكية يمكننا الرجوع إلى الرسم^(١) البيانى التالى (شكل رقم ٤٥) .

(١) فضلنا أن نورد الرسم مطابقاً لذلك الذى أورده كينز في كتابه طبعة سنة ١٩٣٦ في صفحة ١٨٠ . ويعترف كينز بأن الرسم اقترحه عليه أحد الاقتصاديين . ولعلنا نلاحظ أن معدل الفائدة يقاس هنا على المحور الأفقى خلافاً لما هو مألوف حيث يقاس الثمن دائماً على المحور الرأسى .

في هذا الرسم نجد أن كمية الادخار والاستثمار تقاس على المحور الرأسي، بينما يقاس سعر الفائدة على المحور الأفقي. فلو فرضنا أن المنحنى (س_١)



شكل رقم (٤٥) . الفكرة الكلاسيكية في تغير سعر الفائدة بتغير موضع كل من منحنى طلب رأس المال ومنحنى عرض المدخرات

يمثل الاستثمار أي الطلب على رؤوس الأموال ، وأن المنحنى ص يمثل الكميات التي تدخر في حالات أسعار الفائدة المختلفة على فرض أن الدخل يبقى في نفس المستوى ، فإن نقطة تقاطع المنحنيين ستعطينا سعر فائدة عند النقطة (ف_٢) . ولو تغير منحنى الاستثمار وأصبح (س_٢) فلا بد أن يتغير تبعاً لذلك مستوى الدخل . ولكتنا لا نجد في هذا الرسم ما نستدل به على مستوى الدخل الجديد ، ومن الخطأ القول بأن سعر الفائدة الجديد سيتحدد عند نقطة تقاطع منحنى الاستثمار الجديد (س_٢) مع منحنى الادخار الأصلي ص_١ ، بل يجب أن نبحث عن منحنى يمثل مستوى الدخل بعد أن

تغير الاستثمار ومقدار الادخار الجديد الذي يقابل كل معدل من معدلات الفائدة . قد يكون المنحنى الجديد في المستوى (ص ٢) وفي هذه الحالة يتحدد التوازن عند نقطة تقاطع تعطينا معدل فائدة قدره (م ف ١) .

وربما نقص الدخل نتيجة نقص الاستثمار إلى المستوى (ص ٣) فيتغير بذلك المنحنى الذي يمثل المدخرات المختلفة بأسعار الفائدة المختلفة ونجد أمامنا نقطة توازن أخرى . لذلك فإن منحنيات العرض والطلب في هذا الرسم لا تعطينا صورة حقيقية عن سعر الفائدة ، بل يمكننا اعتبارها معبرة عن التغير الذي سيطرأ على الدخل إذا عرفنا معدل الفائدة من مصدر آخر .^(١) أو قد يمكننا من هذا الرسم أن تبين كيف سيتحدد معدل الفائدة لو أن مستوى الدخل بقي كما هو .

وناجية أخرى لا يمكن تجاهلها ، وهي أنه ليس محتملاً أن تزداد الكمية التي يدخرها الفرد من دخل معين ثابت بمجرد ارتفاع سعر الفائدة . ولكن الثابت الذي لا يقبل الشك هو أن كمية الاستثمار أو الطلب على رأس المال تنكمش كلما ارتفع سعر الفائدة . وربما قلت كذلك مدخرات الأفراد من دخل معين إذا ارتفع سعر الفائدة ، فإذا يحدث في مثل تلك الحالة ؟ قد يرتفع سعر الفائدة ، فيقل الاستثمار ، وينخفض تبعاً لذلك مستوى الدخل وتقل مدخرات الأفراد ... وربما لا يتقاطع منحنى الطلب الاستثماري في موضعه الجديد مع منحنى عرض المدخرات الذي يمثل مستوى الدخل بعد التغير . وهذا يدلنا على أن منحنى طلب رؤوس الأموال ومنحنى عرض المدخرات في مستوى معين من الدخل لا يكفيان وحدهما لتحديد معدل الفائدة .

ورب سائل يسأل : ألم يفكر الكلاسيكيون في النقود وكميتها وأثرها

(١) والمصدر الآخر هو طلب وعرض النقود كما سيظهر في النظرية الكينزية .

على سعر الفائدة ؟ نعم ، لقد ذكر الكلاسيكيون أن الزيادة في كمية النقود المتداولة تؤثر على سعر الفائدة بالانخفاض ، ولكنهم لم يفسروا لماذا كيف أن هذه الزيادة في كمية النقود ستؤثر على حجم الاستثمار أو على رغبة الأفراد في الادخار . وبمعنى آخر ، حاول اقتصاديو المدرسة الكلاسيكية أن يفسروا سعر الفائدة بتطبيق نظرية القيمة وكيف أنها تتحدد بالعرض والطلب فوصلوا إلى الاستنتاج المعروف . وعند التكلم عن نظرية النقود خرجت المدرسة الكلاسيكية باستنتاج مختلف بخصوص سعر الفائدة دون أن تلتفت إلى التناقض الواضح بين الاستنتاجين .

وقد حدى هذا التناقض بعض الكلاسيكيين المستحدثين إلى محاولة علاج الموقف ، فخرجوا بأسوأ النتائج وزادوا الأمر تعقيداً . يقول المستحدثون أن هناك مصدرين لعرض رؤوس الأموال : أحدهما مدخرات الأفراد (خلقاً لما استنتجته المدرسة القديمة) ، والآخر عبارة عن تلك المدخرات التي تأتي نتيجة للزيادة في كمية النقود . ويقود التفكير هؤلاء العبارة إلى التسلسل اللامنطقي التالي :

١ - هناك معدل لسعر الفائدة يأتي بتوازن المدخرات مع الطلب على رأس المال ، ويسمى سعر الفائدة الطبيعي .

٢ - يضاف إلى المدخرات « الطبيعية » كمية أخرى تأتي نتيجة الزيادة في كمية النقود ، قد تسمى « مدخرات إجبارية » .

٣ - هذه الزيادة تخل التوازن ، لأن الاستثمار سوف يفوق الادخار الطبيعي وبذلك يتعقد النظام الاقتصادي .

٤ - إذن ، لو أردنا تجنب هذا الاختلال ، فلنحاول دائماً أن نبقى كمية النقود ثابتة ١١

ولعل أحسن ما قيل في نقد هذا التحليل الخاطيء ما قاله كينز في وصف هذا المنطق المعوج ، وقد رأيت أن أسرده بمجرد مراقبته . يقول كينز

« هكذا تخطط الكلاسيكون المستحدثون حتى قادونا إلى الهاوية .. لقد غاصت البطة إلى قاع النهر ... غاصت وغاصت حتى وصلت إلى القاع ، وهناك تخبط بين الأوحال ، وتورطت بين الأعشاب ، وتلخفت بين شتى أنواع القافورات في قاع النهر ، ولن تنقذها من هذا الموقف إلا إذا وجدنا كلباً ذا مهارة فائقة في الغطس ، ينزل إلى القاع ليخرجها من هذا المأزق ، (١) .

وهكذا ، نستخلص الخطأ في النظرية الكلاسيكية كما يلي : أخطأ الكلاسيكيون في تحليلهم لسعر الفائدة لخلطهم بين شيئين مختلفين هما الادخار والاستثمار ، كل منهما لا يؤثر على النظام الاقتصادي بل يتأثر به . فالادخار يتبع الميل للاستهلاك ، والاستثمار يتبع كفاية رأس المال ، وكفاية رأس المال نفسها تتوقف على سعر الفائدة ، كما أن مقدار الادخار — أو الميل للادخار — يتوقف على مستوى الدخل ومستوى الدخل يتأثر بكمية الاستثمار ، إذ أننا نعلم أن الزيادة في الاستثمار لها أثر تضاعفي على الدخل . تلك الاعتبارات تجاهلها الكلاسيكيون أو لم يتمكنوا من تفسيرها تفسيراً كاملاً صحيحاً ، ولذلك خرجت نظريتهم في سعر الفائدة مشوبة لا تستند على المنطق السليم أو الافتراض الصحيح أو الاستنتاج العملي الذي يمكن الاستناد إليه كقاعدة عامة .

(٢) يبدو أن كثير قل هذا الكلام عن إحدى قصص الأطفال الخرافية . ولعله كان يقصد بهذا الكلب الماهر الذي ألقى البطة الحقاء جون مينارد كينز نفسه .

الفصل التاسع

التحليل الكينزى لمعدل الفائدة

مقدمة:

تضمنت النظرية العامة لكينز تحليلات واستنتاجات تتعلق بمستوى
العمالة ومعدل الفائدة والنظام النقدي ، وقد تعمد أن يدرج تلك الأبواب
الثلاثة ضمن عنوان كتابه المشهور « النظرية العامة للتوظيف والفائدة
والنقود » ، حتى يوحى بالعلاقة الوثيقة بينها وأثرها على الحياة الاقتصادية
بوجه عام . وقد وجه كينز عناية خاصة إلى دراسة النقود والنظم النقدية
وكرس لها مؤلفاً مستقلاً باسم « Treatise on Money » .

وعالم الدراسات الاقتصادية مدين لذلك المفكر العظيم بالكثير
من التجديد الذي أدخله على دراسة علم الاقتصاد ، ولا يستطيع ناقد مهما
كان متحيزاً أن ينكر فضل جون مينارد كينز ليس فقط لما جاء به من
حديث مبتكر ، بل لأن جرأته العلمية وخروجه عن القيود الفكرية التي
خلفتها المدرسة الكلاسيكية قد نبها الأذهان إلى آفاق جديدة في علم
الاقتصاد ، وفتحا الأبواب لكثير من البحوث والآراء القيمة التي لولا
« الثورة الكينزية » ، لما كتب لها أن تنشر .

ولا يمنعنا الاعتراف بفضل كينز العلي من التنبية إلى ضرورة تصحيح
أخطاء شائعة بالنسبة لنظرياته واستنتاجاته . فقد كان كينز يكتب في سني
ما بعد الأزمة العالمية الكبرى عام ١٩٣٠ ، وكان متأثراً بطابع خاص
من النظم الاقتصادية ، وكانت مشاهداته التي بنى عليها استنتاجاته مستمدة

إلى حد كبير من واقع الأوضاع القائمة في إنجلترا والمراحل التي مر بها التطور الاقتصادي في تلك البلاد . ولذا كان من الخطأ كل الخطأ القول بأن نظريات كينز وآراءه تنطبق على جميع النظم الاقتصادية أو أنها صحيحة بالنسبة لجميع الدول والمجتمعات .

إن كينز حينما كان يعالج المشاكل الاقتصادية ويتحرى الدوافع وراء الأزمات لم يكن يفكر في النظم السائدة في الدول غير الصناعية أو في الدول المتخلفة . فالآراء والاستنتاجات التي أوردها لا تنطبق برمتها على الأوضاع الاقتصادية في مصر أو الهند مثلاً وإن كان من الجائز القول بأن بعض الظواهر الاقتصادية — والبعض فقط — قد يمكن تفسيرها جزئياً على ضوء الآراء الكينزية .

وإن كان هذا التحذير ، ينطبق بصورة عامة على آراء كينز فيما يتعلق بمستوى التوظيف والدخل ومضاعف الاستثمار مثلاً ، فإنه ينطبق بصورة خاصة على آرائه في معدل الفائدة . فدراسة التحليل الكينزي لمعدل الفائدة تفترض نموذجاً لنظام اقتصادي قائم على أساس الرأسمالية الحرة حيث لا تتدخل السلطات المركزية إلا في توجيه السياسة النقدية للبلاد بالأساليب التقليدية المعروفة . فالنظام الاقتصادي الذي افترضه كينز — أو الذي بنى عليه استنتاجاته — نظام يسود مجتمعاً متقدماً من الناحيتين الصناعية والرأسمالية ، تتوافر فيه وسائل الائتمان المصرفي ، ويقوم على أساس حرية النشاط الخاص مع قيام السلطة المركزية بكل ما من شأنه خدمة هذا النشاط وحمايته لا منافسته أو محاولة القضاء عليه .

وخلاصة القول أن الآراء الكينزية ليست المفتاح السحري لحل المشاكل الاقتصادية في كل زمان ومكان — كما يظن البعض — ولا هي بالكلمة الأولى والأخيرة في عالم الدراسات الاقتصادية رغم الاعتراف بأنها تعتبر تجديدًا وابتكارًا يستحق كل تقدير وبخاصة لأنها ساعدت الدارسين لعلم الاقتصاد على الخروج من القيود التي كانت تفرضها علينا

النظريات السابقة التي كانت تعتمد أغلبها على التوازن الجزئي واقتصاديات السكون .

ولما كان التحليل الكينزي لمعدل الفائدة يعتمد على دراسة النظام النقدي والمصرفي ، كما يعتمد على تفهم فكرة الادخار والاستثمار ، فمن الصواب أن نكون فكرة مقتضية مبسطة عن النقود ووظائفها قبل الخوض في جوهر النظرية الخاصة بتحديد معدل الفائدة على أساس طلب وعرض النقود .

وظائف النقود :

عندما نتكلم عن النقود فإننا نقصد كل ما يقوم بوظيفة النقود ، سواء أ كانت نقوداً معدنية أو ورقية ، رمزية أو إلزامية . ويمكننا تلخيص وظائف النقود كما يلي :

أولاً : النقود وسيط للمبادلات . فهي واسطة يقبل الجميع التعامل بها ، يقبلونها عند استلام حقهم قبل الغير ، ويدفعونها للغير عند القيام بالتزامات . فهي وسيط معترف به في المبادلات كالبيع والشراء أياً كان نوعها .

ثانياً : النقود مقياس للقيم أو وحدة للمعاملات الحسابية . فهي بالنسبة لقيم السلع والخدمات كالياردة أو المتر بالنسبة للأطوال والأبعاد . وواضح أن نظام المقايضة أصبح غير ملائم للحياة الاقتصادية في المجتمع الحديث ، ومن ثم كان من اللازم إيجاد مقياس موحد (جنيه أو قرش أو شلن أو دولار) تقاس به قيم السلع فتسهل بذلك المعاملات والمبادلات .

ثالثاً : النقود وسيلة للاحتفاظ بالثروات : أي أنها مخزن للقيمة . فهي لا تبلى ولا تفقد قيمتها بالتقدم ، ولا تحتاج إلى صيانة كبعض أنواع الثروة . لذلك كان من السهل على الأفراد الذين يريدون ادخار ثروة أن يدخرونها في شكل نقود بدل أن يدخرونها مثلاً في شكل حاصلات

زراعية أو حيوانية ، أو في شكل آخر من أشكال الثروات التي لا يمكن تحويلها بسهولة إلى نقود سائلة إذا ما دعت الحاجة . فمثلاً ربما احتفظ الفرد بثروته في شكل مجوهرات ، ولكنه إذا اضطر يوماً ما أن يحول ثروته إلى مدخلة هذه إلى نقود سائلة ، ربما وجد صعوبة في التخلص منها . أما إذا احتفظ بمدخراته في شكل نقود أو ودعية في مصرف فإنها ستكون رهن إشارته في كل لحظة .

رابعاً : النقود مقياس للدفع الآجل : فهي الوسيط الذي تعقد على أساسه القروض ، بها تدفع الديون في الآمد القصير والآمد الطويل ، وهي التي تُقرض إلى المقترضين وبها تتم جميع المعاملات الآجلة .
ويلاحظ أن وظائف النقود كوسيلة للاحتفاظ بثروة أو وحدة للمعاملات الآجلة ، مستمدة من الميزة أو الخاصية التي تميز النقود عن غيرها من السلع . فالنقود لا تفقد قيمتها بمرور الزمن ، ولا خوف على من يُقرض نقوداً أو يخزن ثروة أن ينحسر بمرور الوقت نتيجة لتغير في قيمة حقه أو قيمة ثروته . - وإذا حدث وطراً تغير جوهري على قيمة النقود ، فلا شك أنها ستفقد مزايتها التي تجعل الأفراد يفضلونها كمخزن للثروات أو وسيط للمعاملات الآجلة . يحدث هذا مثلاً في حالات التضخم العنيفة ، حيث نجد الأفراد يهربون من التعامل بالنقود ويفضلون التعامل بنقود دولة أخرى أو بالذهب أو يعودون إلى نظام المقايضة^(١) .

الطلب على النقود :

يقصد بالطلب على النقود رغبة الأفراد في الاحتفاظ بالنقود كأصول نقدية حاضرة لاستخدامها في إحدى الوظائف التي أشرنا إليها ، ويجب

(١) لتذكر مثلاً ما حدث خلال الأزمة الألمانية الكبرى بعد الحرب الأولى حيث تدهورت قيمة المارك الألماني إلى درجة أن أصبحت أسعار السلع المادية تبلغ أرقاماً خيالية . كذلك حدث بعد الحرب العالمية الثانية أن كانت السجائر هي وسيط المبادلة في كثير من الدول الأوروبية .

أن نفرق بين الطلب على النقود والطلب على رؤوس الأموال ، إذ عندما نشير إلى الطلب على النقود إنما نريد أن تتحرى الدوافع التي تجعل الأفراد يفضلون الاحتفاظ بنقودهم سائلة معدة للاستعمال في تحقيق الرغبات والقيام بالالتزامات . نريد بمعنى آخر أن تتحرى السبب الذي من أجله يفضل الأفراد الاحتفاظ بنقود سائلة . والطلب على النقود أو كما يسميه كينز تفضيل السيولة (Liquidity Preference) يتوقف على ثلاثة دوافع هامة نلخصها فيما يلي :

أولاً : دافع المعاملات^(١) : يريد الأفراد الاحتفاظ بنقود سائلة للقيام بجميع المعاملات اللازمة لهم في حياتهم الاقتصادية . فهناك حاجات دورية تتجدد يومياً أو عدة مرات في اليوم كالأكل والانتقال إلى محل العمل ، وإشباع هذه الحاجات يتطلب دفع الثمن ، فعلى الفرد إذن أن يحتفظ بكمية من دخله في شكل نقود سائلة حتى يقوم بإشباع حاجاته . وبعض الالتزامات قد يتجدد أسبوعياً أو شهرياً مثل دفع إيجار المسكن واستهلاك الكهرباء ، أو كل ستة أشهر كما في حالة دفع مصاريف المكالمات التلفونية ، أو سنوياً كما في حالة دفع قسط التأمين . ولا يقتصر دافع المعاملات على المستهلك ، بل إن المنظم أيضاً عليه أن يحتفظ بنقود سائلة لكي يدفع الأجور الأسبوعية ، أو المرتبات الشهرية أو لشراء المواد الخام أينما تستدعى حالة الإنتاج .

ومن الواضح أن كمية النقود المطلوبة تحت هذا البند (دافع المعاملات) تتوقف على دخل الفرد . هناك فرق مثلاً بين ما يريد الفرد الاحتفاظ به كنقود سائلة لهذا الغرض إذا كان دخله عشرة جنيهات في الشهر ، وما يحتفظ به إذا كان الدخل مائة جنيه شهرياً . كذلك بالنسبة للمنظم ، فكلما كان حساب التشغيل أكبر ، كلما توقعنا أن تكون المعاملات على نطاق

أوسع ، وبذا تزيد كمية النقود السائلة التي يجب على المنظم الاحتفاظ بها للقيام بالتزاماته .

ثانياً : دافع الاحتياط ^(١) . — إن كمية النقود التي يريد الأفراد الاحتفاظ بها سائلة تحت هذا البند ، مستمدة بوجه عام من وظيفة النقود كمخزن للقيم ، أو وسيلة للاحتفاظ بثروة . فالفرد قد يفكر في الطوارئ والظروف الاستثنائية التي تضطره إلى القيام بأعباء مالية غير متوقعة — كحالات المرض أو الكوارث أو الفصل من الوظيفة أو غير ذلك من الأخطار التي لا يعلمها إلا الله . وربما كان الاحتياط مبنياً على التفكير في ظروف مستقبلية سيئة ، إذ قد يفكر الفرد في أيام الاصطياف أو أيام الأعياد والأفراح فيحتفظ برصيد نقدي في أحد البنوك ، أو بنقود سائلة في جيبه احتياطاً للزيادة في المصاريف ، التي تتطلبها مثل تلك الظروف والمناسبات .

وقد يقال إن كمية النقود المطلوبة بدافع الاحتياط تتوقف على ميول الأفراد وطبائعهم . فالفرد الذي يعمل ليومه كأنه لن يعيش غداً ، لا يفكر في الطوارئ أو الكوارث ، ولا يهتم بالأفراح والمناسبات ، ومن ثم لن يفكر في الاحتفاظ بنقود سائلة يستخدمها في ظروف مستقبلية غير متوقعة . وعلى العكس من ذلك نجد أن الفرد المريض يبالغ في توقع الجوارث والاحتياط لها . كما أننا نجد أن التفاؤل يسود الأفراد (وبخاصة العمال ورجال الأعمال) في حالة الرواج الاقتصادي ، وعلى العكس من ذلك ، يسود التشاؤم والخوف من الخسائر في حالات الكساد ، فتجد الأفراد ميالين إلى الاحتفاظ بكمية أكبر من النقود بدافع الاحتياط . وعلى العموم تتوقف الكمية التي يطلبها الأفراد من النقود السائلة بدافع

الإحتياط على مستوى دخلهم ؛ إذ تكون كبيرة نسبياً كلما كان الدخل كبيراً ،
وضئيلة كلما كان مستوى الدخل منخفضاً .

ثالثاً : — دافع المضاربات^(١) : —

يريد بعض الأفراد الإحتفاظ بكمية من النقود السائلة لاستخدامها
في المضاربات المستقبلية ومثلهم في ذلك كمثل من يحتفظ بنقود ليغامر بها
في ميدان السباق أو لعب الأوراق أو ، الروليت ، أملاً في الحصول
على كسب دون تعب أو جهد . والمضاربات التي يقصدها كينز هي المضاربات
في سوق الأوراق المالية ، ولنضرب لذلك مثلاً مبسطاً : —

هناك سندات مضمونة (سندات حكومية ممتازة ، أو سندات الدرجة
الأولى) وهذه السندات تعطى دخلاً ثابتاً ، أى تدفع لحاملها فوائد ثابتة
بهما تغيرت الظروف . وإذا فرضنا أن قيمة سند الدرجة الأولى هذا مائة
جنيه ، وأنه يدفع فائدة ثابتة بواقع ٤ ٪ سنوياً ، فمن المتوقع أن يكون
سعر الفائدة هذا قريباً من مستوى الفائدة على الأسهم والأوراق المالية
الأخرى — مع مراعاة الفروق الناتجة عن درجة المخاطرة النسبية
التي تشملها المشاريع الخاصة إذا ما قورفت بسندات الحكومة المضمونة
ذات الدخل الثابت .

وسنفترض للسهولة أن الدخل الثابت هذا الذي تغله السندات المضمونة
بواقع ٤ ٪ يتعادل مع المستوى العام لسعر الفائدة ، أى أننا نفترض أن
مستوى الفائدة على أنواع الأسهم الأخرى هو أيضاً ٤ ٪ سنوياً . فلو
أن المستوى العام لسعر الفائدة انخفض إلى ٢ ٪ سنوياً ، فلا بد أن تتوقع
ارتفاع ثمن السند الحكومي المضمون ذي الدخل الثابت إلى ٢٠٠ جنيه . ذلك لأن
مائة جنيه تستثمر في مشاريع خاصة تغل ٢ ٪ سنوياً ، بينما السند الحكومي

(١) Speculative motive وهذه الفكرة تعتبر ضمن التجهيزات التي أدخلها

كينز على الدراسات الاقتصادية .

الواحد (وقيمة الإسمية مائة جنيه) يغل ٤ ٪ بصفة دائمة ثابتة ، فكان دخله الثابت هذا يعادل الفوائد على مائتي جنيه تستثمر في المشاريع الأخرى . لذلك يزيد الإقبال على السندات الحكومية المضمونة ، ويرتفع ثمنها . وإذا فرضي أن يرتفع متوسط سعر الفائدة إلى ٨ ٪ سنوياً ، فمن المتوقع أن تنخفض قيمة هذه السندات المضمونة ذات الدخل الثابت إلى خمسين جنيه للسند الواحد .

وهكذا فإننا نجد فريق المضاربين يشتري السندات الحكومية بسعر مائة جنيه حالياً ، ليضارب ويبيعها في المستقبل بمبلغ ٢٠٠ جنيه . هذه هي المضاربة ، لأن سعر الفائدة في الظروف المستقبلية غير مضمون أو معروف . وواضح أن كمية النقود السائلة التي يحتفظ بها الأفراد بدافع المضاربات تتوقف على المستوى العام لسعر الفائدة ، وما يتوقع الأفراد أن يكون عليه سعر الفائدة في المستقبل . فإذا توقع المضاربون انخفاض سعر الفائدة في المستقبل ، أقبلوا على شراء السندات الحكومية المضمونة لبيعها بسعر أعلى عند ما يرتفع الثمن في المستقبل ، فتكون حينئذ كمية النقود السائلة في أيدي الأفراد قليلة (أي النقود المخصصة للمضاربات) . وعلى العكس من ذلك ، إذا توقع الأفراد انخفاض قيمة السندات المضمونة فإنهم يفضلون الاحتفاظ بكمية كبيرة من النقود السائلة .

خلاصة القول إن الطلب على النقود ، أي تفضيل الأفراد الاحتفاظ بنقود سائلة ، يتأثر بثلاثة دوافع هي دافع المعاملات ، ودافع الاحتياط ، ودافع المضاربات ، وحين تسلك عن زيادة طلب الأفراد على النقود ، فإننا نقصد زيادة تفضيل الأفراد للاحتفاظ بنقود سائلة . فإذا كان مجموع النقود المطلوبة (هـ) أمكننا القول بأن تلك الكمية تكون من جزئين : أحدهما يحتفظ به الأفراد بدافع المعاملات والاحتياط وليكن (١ هـ) والآخر يحتفظ به الأفراد بدافع المضاربات ولنرمز بالرمز (٢ هـ) فكان $هـ = ١ هـ + ٢ هـ$.

وقد أثبتنا أن (١٠) تتوقف على مستوى الدخل ، كما أن (٢٠) تتوقف على سعر الفائدة .

أى أن $١٠ = س ن (ل)$

$٢٠ = س ن (ف)$

ونقصد من هذه الرموز أن كمية النقود المطلوبة بدافع المعاملات والاحتياط (١٠) تتوقف على السيولة النقدية كما تتأثر بمستوى الدخل ، كما أن كمية النقود المطلوبة بدافع المضاربات (٢٠) تتوقف على السيولة النقدية كما تتأثر بسعر الفائدة . ويلاحظ أن (٢٠) هذه تتوقف في الحقيقة على سعر الفائدة المتوقع في المستقبل لا على سعر الفائدة الحالي بالمعنى الصحيح . إذن ما العلاقة ؟ العلاقة هي أن التغيرات المتوقعة في سعر الفائدة تتوقف إلى حد بعيد على سعر الفائدة في الوقت الحالي . هناك علاقة عملية بين سعر الفائدة المستقبل وسعره الحالي . فإذا كان معدل الفائدة في وقت ما مرتفعاً ، فن المعقول أن يتوقع الأفراد انخفاضه مرة أخرى بعد مضي مدة من الزمن . وارتفاع سعر الفائدة حالياً معناه انخفاض في آثمان السندات ذات الدخل الثابت ، وهذا الانخفاض في الوقت الحالي لابد أن يتبعه ارتفاع مرة أخرى في المستقبل — وسيأتي تفصيل ذلك عند دراسة الدورات الاقتصادية .

هناك إذن ثمن يعتبر ثمناً عادياً أو معقولاً لتلك السندات المضمونة ذات الدخل الثابت . فإذا كان ثمنها السائد حالياً أقل من هذا الثمن العادى ، فن المنتظر أنها سترتفع في المستقبل ، ولذا يقبل الأفراد على شرائها . إذن ، ارتفاع سعر الفائدة معناه انخفاض قيمة السندات المضمونة حالياً وتوقع ارتفاعها مستقبلاً ، وإذا نجد الأفراد يحولون نقودهم السائلة إلى سندات مضمونة ، ولا نجد الكثير منهم يحتفظون بنقودهم للفرص المتغيرة ، ويحدث العكس إذا توقع الأفراد انخفاضاً مستقبلاً في قيمة تلك السندات

بالنسبة لأن ثمنها حالياً يعد مرتفعاً ، فنجد الأفراد في هذه الحالة يفضلون الاحتفاظ بنقود سائلة ، ومن لديه سندات مضمونة يتخلص منها ببيعها حتى لا يتعرض لخسارة في المستقبل إذا انتظر وباعها (حين يرتفع سعر الفائدة وتنخفض قيمة السندات) .

ونلاحظ هنا الفرق بين كينز ومن سبقه من الاقتصاديين الذين اعتبروا أن الأفراد يفضلون بين النقود والسلع فيحولون النقود إلى سلع إذا توقعوا ارتفاعاً في أثمان الأخيرة (السلع) أى انخفاض في قيمة النقود . إن كينز يعترض على هذا الزعم ويقول إن انخفاض ثمن السلع مثلاً قد يؤدي إلى إغراض الأفراد عن الاحتفاظ بسلع أو إغراضهم عن شراء سلع ، ولكن ليس معنى ذلك أن الطلب على النقود يزداد . قد تنخفض أثمان السلع ولكن يبقى سعر الفائدة كما هو فيحول الأفراد نقودهم إلى سندات من الدرجة الأولى .

والواقع أن فكرة السيولة النقدية — أو تفضيل الأصول ذات السيولة — التي أوردها كينز يجب ألا تنحصر في النقود فقط . لقد كانت هذه بداية حسنة للتحليل النقدي في الأيام الأولى التي ظهرت فيها آراء كينز ، ولكن بعض الاقتصاديين رأى أن مثل ذلك التبسيط مبالغ فيه ، وفي رأيهم أن جميع الأصول الرأسمالية الأخرى التي يمكن للفرد الاحتفاظ بها بدلاً من النقود جديرة هي الأخرى بالدراسة والبحث . ويُعترض على كينز بأنه اعتبر أن هناك سعراً واحداً للفائدة يتحدد بطلب وعرض النقود ، بينما في الواقع هناك أسعار فائدة تختلف ارتفاعاً وانخفاضاً بالنسبة للأصول الرأسمالية المتباينة . ولا بد من توضيح السبب الذي من أجله قد يفضل الأفراد الاحتفاظ بنقود سائلة بينما يرى البعض الآخر أن في إمكانه الاحتفاظ بأصول رأسمالية يمكن استبدالها بنقود إذا دعت الحاجة .

ومعنى هذا أن سعر الفائدة في هذه الحالة يعتبر الجزاء أو المكافأة التي تعطى للأفراد لكي يتنازلوا عن نقودهم السائلة ويحتفظوا بدلاً منها بأوراق مالية (أسهم كميالات ، سندات ، أذونات ، الخ ...). فللنقود والاحتفاظ بها مزايا لا تتمتع بها الأصول الرأسمالية الورقية . وبمكتنا إجمال « مساوية ، الأصول الرأسمالية — إن صح هذا التعبير — بالنسبة لمزايا النقود في النقط التالية :

أولاً : التجمد — أو انعدام السيولة — فالسيولة بالنسبة للأصل الرأسمالي هي مقدار سهولة تحويله وقت اللزوم إلى نقود حاضرة . فهناك اعتبارات إمكان بيعه والبحث عن المشتري ، والوقت المناسب لتحقيق البيع والتمن الذي يباع به في تلك اللحظة التي يريد فيها صاحب الأصل التخلص منه وتحويله إلى نقود .

ثانياً : عدم التأكد الرأسمالي — وذلك بالنسبة لثم الأصل في المستقبل . فالفرد الذي يمتلك سنداً اشتراه بمائة جنيه لا يمكنه الاعتماد عن أنه أصبح يمتلك شيئاً ذا قيمة ثابتة . يمكنه استبداله بنفس المبلغ نقداً في أي وقت مستقبل . بل إن قيمة هذا السند قد تنخفض في المستقبل ليس نتيجة لعدم ضمان المقرض وإنما لتغير الظروف الاقتصادية وتغير أسعار الفائدة .

ثالثاً : عدم التأكد الدخلي — ومعنى ذلك أن بعض الأصول الرأسمالية كأسهم الشركات أو السلع الرأسمالية قد لا تغل دخلاً مضموناً ثابتاً ، بل إن هذا الدخل يتذبذب بين ارتفاع أو انخفاض طبقاً للظروف الاقتصادية عامة .

رابعاً : مخاطر « التسليف » . فمن يقرض نقوده لفرد يحصل مقابلها على كميالة ، أو من يشتري بنقوده سهماً من أسهم إحدى الشركات غير المضمونة إنما في الواقع يخاطر بنقوده لأنه من المحتمل أن يفلس المقرض فلا يمكن للمقرض الرجوع عليه واسترداد مبلغه كاملاً .

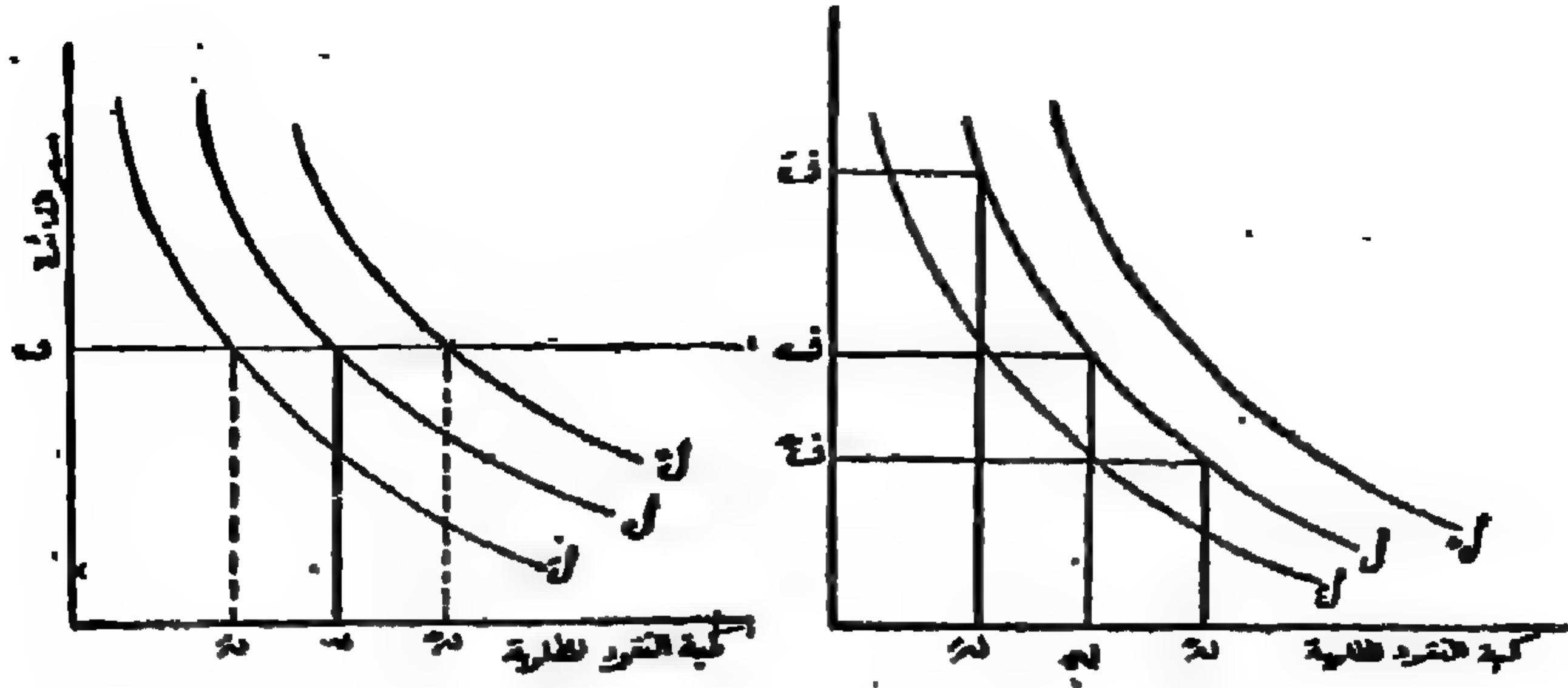
هذه الخصائص بإيجاز هي التي تميز الأصول الرأسمالية (الورقية) عن بعضها ، وهي التي تميز النقود عنها . ولعل تعدد هذه الأصول وأنواعها والفروق بينها هو الذي أدى إلى الكثير من التعقيد في دراسة سعر الفائدة . فهناك مثلاً الكميات طويلة الأجل وقصيرة الأجل (وربما قال البعض ومتوسطة الأجل أيضاً) وهناك الأسهم على اختلاف أنواعها ، بعضها يغل « أرباحاً » كبيرة تفوق ما تغله الأسهم الأخرى . فهل تلك الأرباح هي التي تعتبر سعر الفائدة ، أم أنها تعتبر العائد الذي يغله الأصل الرأسمالي ؟ وهناك السندات الحكومية أو سندات الشركات العقارية الكبرى ومعظمها يغل دخلاً ثابتاً ، كما توجد القروض التي تمنحها البنوك ، والقروض الحكومية والقروض التي تمنحها الحكومات لبعضها ، ومنها ما لا يدفع عنه فوائد ، ... إلى غير ذلك من أنواع الأصول الرأسمالية أو الأوراق المالية .

وبما يزيد دراسة سعر الفائدة صعوبة (وأعتمد للقارىء لتكرار هذه الجملة) اختلاف المفاهيم بالنسبة لمعنى الاستثمار . فهناك خلط في كتابات بعض الاقتصاديين بين القروض والأسهم ، وبعضهم يعتبرها متباينة في الخصائص والبعض الآخر يعتبرها متشابهة . وحتى كيز نفسه لم يحدد ما يقصده تحديداً دقيقاً ، فهو إذ يتكلم عن الاستثمار كتكوين للسلع الرأسمالية يعود في أحد فصول كتابه فيقول إن شراء الأسهم العادية يعتبر استثماراً . هذا فيما نفهم من كتاب آخرين أنهم يعتبرون الأسهم بمثابة أصول ورقية (paper assets) كغيرها وأن عائداتها هو أخذ استغلال الفائدة ١١١ فلا غرابة إذن إزاء كل هذا أن نحاول التبسيط لاستخلاص جوهر النظرية الكينزية على مستوى يتناسب مع هذه المرحلة الأولى للدراسة الاقتصادية .

عرصه النقود :

إن النقود ليست كسلعة من السلع يتعدد وينكمش إنتاجها طبقاً للتغير في الظروف . ولكن كمية النقود المعروضة في أى وقت هي في الواقع كمية النقود المتداولة في أيدي الأفراد سواء أكانت تبدأ متداولاً أم ودائع مصرفية . فكمية النقود المعروضة في وقت ما هي كمية محددة ثابتة معروفة ، قد يستعملها الأفراد عدة مرات (أى تزداد سرعة تداولها) وتودع في المصارف ، ثم تسحب للتعامل وتنتقل من أيدي أفراد إلى أيدي غيرهم ، ولكن كميتها ثابتة في فترة معينة . وكمية النقود في مجتمع اقتصادي معين تتوقف على النظام المصرفي في هذا المجتمع وعلى السياسة التي يتبعها البنك المركزي في الإصدار ، أو على السياسة المتبعة في خلق الائتمان أو خلق الودائع . ودراسة النظام المصرفي والنظم النقدية تتطلب إسهاباً في عدد من النقاط ليست هي موضوعنا هنا . فلنكتف إذن بالقول إن كمية النقود المعروضة ثابتة في وقت معين ، وهي عبارة عن مجموع النقود الموجودة في جيازة الأفراد (مهما اختلف شكل تلك النقود — معدنية ، ورقية ، مصرفية ، ودائع ، الخ) .

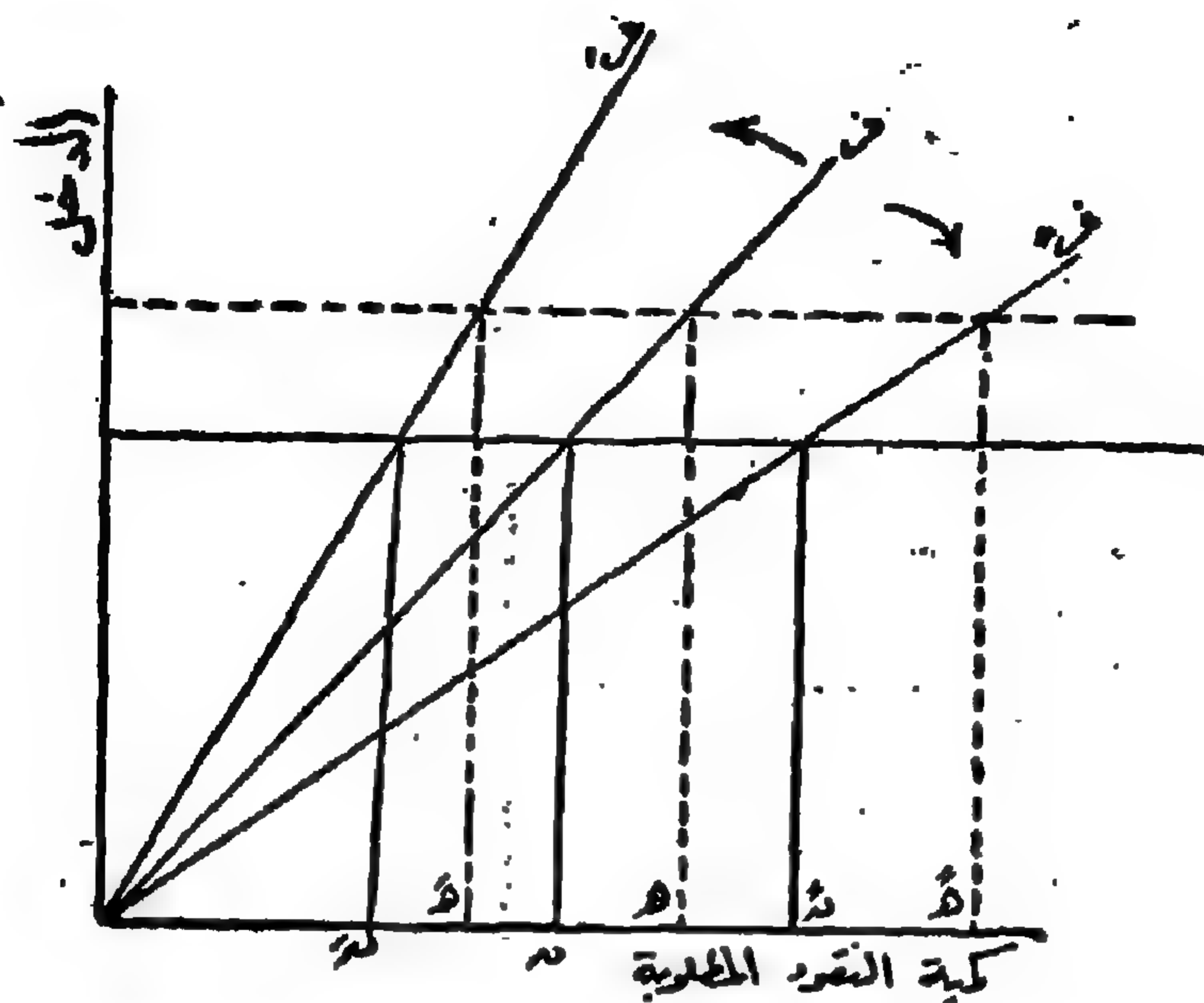
والآن بعد أن عرفنا أن كمية النقود المطلوبة تتوقف على سعر الفائدة من ناحية (ذلك الجزء الذي يتحدد بدافع المضاربات) ، وعلى مستوى الدخل من ناحية أخرى (ذلك الجزء الذي يتحدد بدافعي الاحتياط والمعاملات) ، يمكننا أن نستنتج أثر تغيرات سعر الفائدة والدخل على كمية النقود المطلوبة . يمثل ذلك شكل رقم (٤٦) إذ نجد أنه في حالة ما يكون سعر الفائدة (ف) ومستوى الدخل (ل) تتحدد الكمية المطلوبة من النقود عند (م) . أما إذا تغير مستوى الدخل وانخفض إلى (ل') مع بقاء سعر الفائدة كما هو فإن الكمية المطلوبة من النقود تقل وتتحدد عند (م') . ويحدث العكس ، أى تزيد الكمية المطلوبة من النقود إلى (م'') .



شكل رقم (٤٦) كيف يتغير الطلب على النقود بتغير مستوى الدخل (الرسم الأيسر) ويتغير سعر الفائدة مع بقاء مستوى الدخل كما هو (الرسم الأيمن)

إذا ارتفع مستوى الدخل إلى (L') مع بقاء سعر الفائدة كما هو . كذلك يمكننا تتبع أثر التغير في سعر الفائدة على كمية النقود المطلوبة إذا بقي مستوى الدخل كما هو . ويتبين ذلك أيضاً من شكل رقم (٤٦) حيث في مستوى من الدخل (L) وسعر فائدة F تتحدد كمية النقود المطلوبة عند ($هـ$) . أما إذا ارتفع سعر الفائدة وبقى الدخل كما هو قلت الكمية المطلوبة من النقود . وعلى العكس من ذلك تزيد الكمية المطلوبة من النقود إلى ($هـ'$) لو أن سعر الفائدة انخفض إلى (F') وبقى مستوى الدخل كما هو .

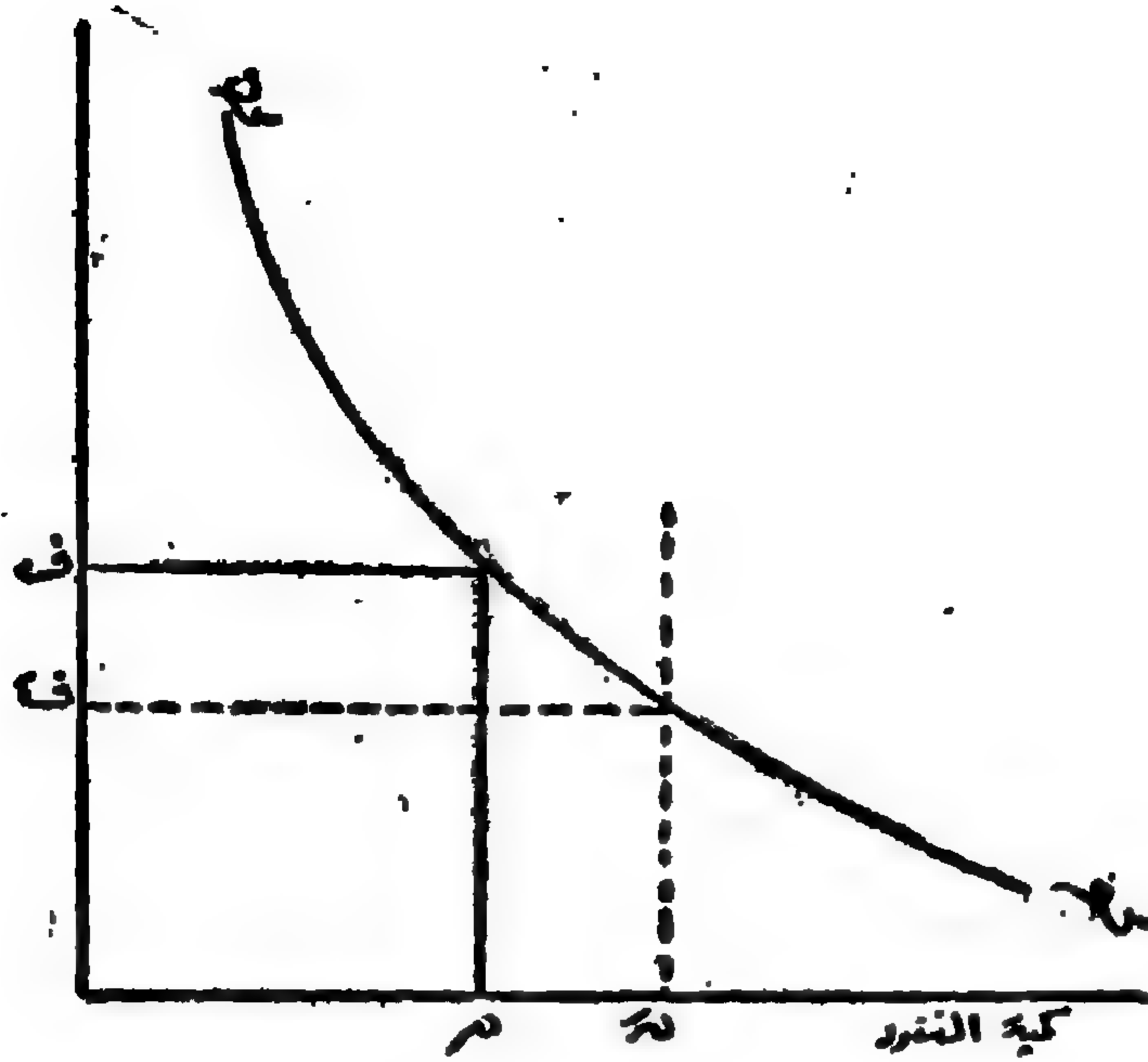
وقد نحاول النظر إلى هذا الاستنتاج بصورة أخرى كما هو موضح في شكل رقم (٤٧) . في هذا الشكل يقاس مستوى الدخل على المحور الرأسى ، وكمية النقود المطلوبة على المحور الأفقى . فنجد أن كمية النقود المطلوبة في مستوى معين من الدخل وسعر فائدة (F) هي ($هـ$) . وإذا ارتفع سعر الفائدة إلى (F') نقصت الكمية المطلوبة من النقود إلى ($هـ'$) ، كما أن نقص سعر الفائدة إلى (F'') يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من النقود إلى ($هـ''$) .



شكل رقم (٤٧) كميات النقود المطلوبة في مستويات الدخل متفاوتة وبأسعار الفائدة المختلفة .

كما أننا نشاهد في هذا الرسم أيضاً أن ارتفاع مستوى الدخل - كما يبينه الخط المنقط - يؤدي إلى تغير كميات النقود المطلوبة بأسعار الفائدة المختلفة . فبعد تغير مستوى الدخل نجد أن سعر الفائدة (ف) تقابله كمية النقود المطلوبة التي تحددها النقطة (هـ) ؟ وسعر الفائدة (ف') تقابله كمية تحددها النقطة (هـ') وسعر الفائدة (ف'') تقابله كمية تحددها النقطة (ه'') .

بعد أن عرفنا كيف يتغير الطلب على النقود بتغير سعر الفائدة فمن ناحية ومستوى الدخل من ناحية أخرى ، يمكننا أن نكون منحني للطلب على النقود في مستوى معين من الدخل . هذا المنحنى الذي رمزنا له في شكل رقم (٤٨) بالرمز (م.د) (أي سيولة نقدية) ، يبين لنا كيف يزيد الطلب على النقود كلما انخفض سعر الفائدة ، وكيف يقل كلما ارتفع سعر الفائدة . وهذا المنحنى (م.د) هو منحنى السيولة النقدية في مستوى معين .



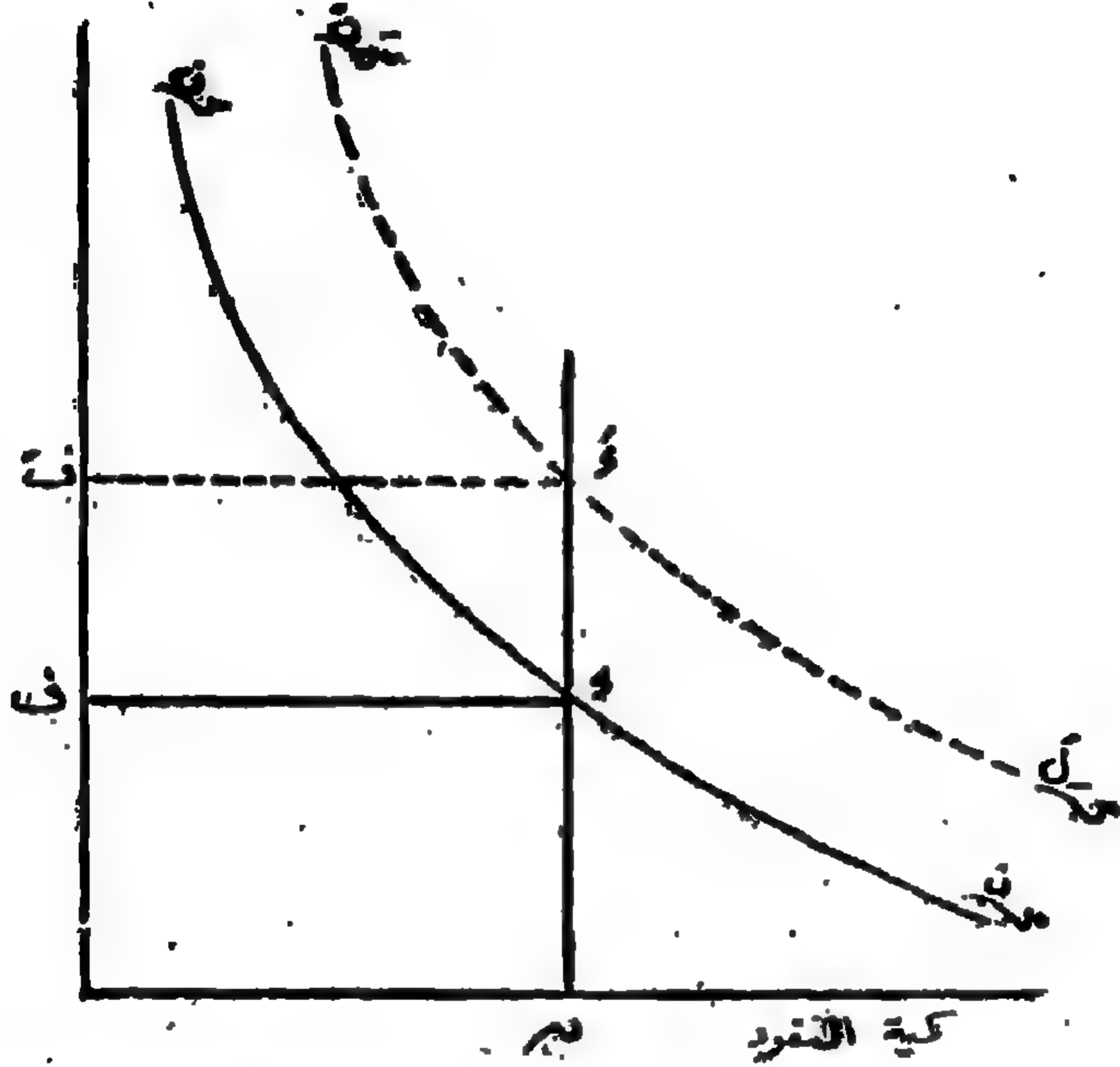
شكل رقم (٤٨) . كيف يتحدد سعر الفائدة بتوازن طلب وعرض النقود

من الدخل . فإذا عرفنا كمية النقود المعروضة — أي الموجودة في وقت معين ، أمكننا أن نستنتج سعر الفائدة السائد فعلاً . يتضح هذا من شكل (٤٨) حيث يتحدد سعر الفائدة عند المستوى (ف) إذا كانت الكمية المعروضة من النقود تحدها النقطة (م) . ويجدر بنا ملاحظة أي المنحنى (س م) مشتق من مستوى دخل معين فرضنا ثباته ، وعليه فإذا تغيرت كمية النقود المعروضة لسبب من الأسباب أو بطريقة من الطرق^(١) وأصبحت تحدها النقطة (م') فلا بد أن ينخفض سعر الفائدة إلى المستوى (ف') .

أما إذا بقيت كمية النقود ثابتة وتغير موضع منحنى السيولة النقدية — كان ينتقل إلى اليمين كما هو مبين في شكل رقم (٤٩) ، فيتجه أن يرتفع سعر الفائدة . فإذا حدث مثلاً أن تغير الطلب على النقود بالزيادة — أي

(١) على التلويح غير المهم بالنظم النقدية أن يمكن بهذا التبسيط إلى أن يوفق دواسته لها.

أصبح الأفراد يفضلون الاحتفاظ بالنقد سائلة عن أن يشتروا بها سندات ، فلا بد أن يرتفع سعر الفائدة على فرض بقاء كمية النقد المعروضة ثابتة .



شكل رقم (٤٩) . تغير منحنى السيولة النقدية مع بقاء كمية النقد المعروضة ثابتة يؤدي إلى تغير في سعر الفائدة .

يمثل هذه الحالة الوضع البياني أعلاه حيث تنتقل نقطة التوازن من (د) إلى (هـ) كما يرتفع سعر الفائدة من (ف) إلى (ف٢) إذا تغير منحنى السيولة النقدية وانتقل إلى المستوى (هـ - د) .

الاستثمار والكفاية الحدية لرأس المال :

بعد أن بينا كيف يفسر لورد كينز سعر الفائدة كضمن للحصول على قروض نقدية يمكننا تتبع رأيه في الطلب على رأس المال أي الطلب الاستثماري . فهو يعتقد أن مقدار الاستثمار يتوقف على عاملين هما سعر الفائدة من ناحية وما يسميه كينز بالكفاية الحدية لرأس المال^(١) من ناحية

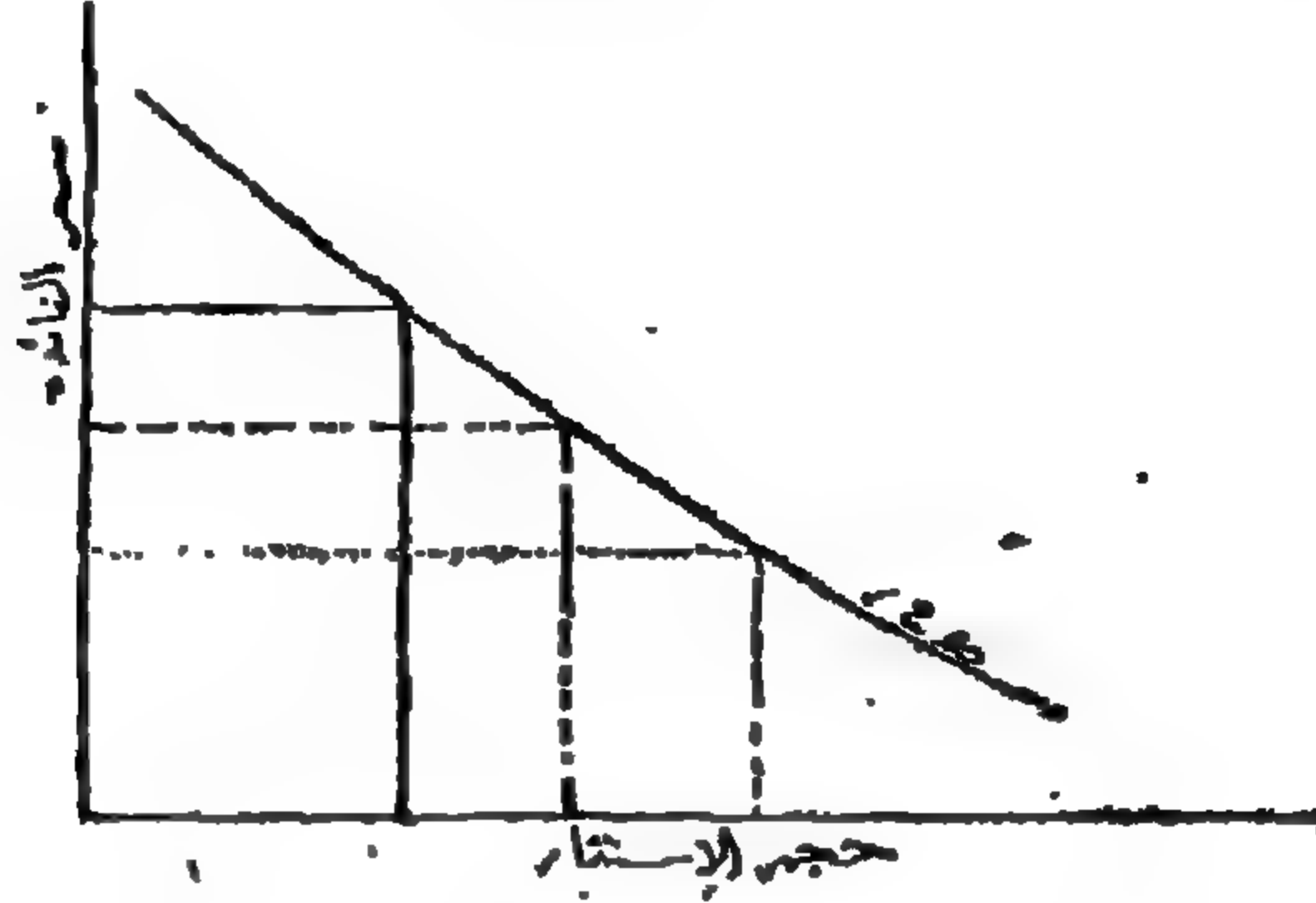
(١) The marginal efficiency of capital

أخرى . وقد عرفنا كيف يتحدد سعر الفائدة ، وبقي أن نعرف معنى الكفاية الحدية لرأس المال بنفس الصورة المختصرة التي عرضنا بها آراء كينز السابقة .

يذكرنا كينز أن هناك سندات مضمونة ذات دخل ثابت ، وأن الاستثمار بما فيه من عنصر المخاطرة لا بد وأن يكون مجزياً ، أى لا بد وأن يعود بعائد مجز للاستثمر ، أى لا بد أن يعود بعائد يفوق معدل الفائدة على السندات ذات الدخل الثابت (أو في أسوأ الظروف على الأقل مساو لهذا الدخل) . وكما يتأثر الاستثمار بمعدل الفائدة يتأثر كذلك بالكفاية الحدية لرأس المال ، أى بكفاية المعدات الرأسمالية (كآلات) التي يستخدمها المنظم في الإنتاج . فالمنظم لا بد وأن يفكر في العائد الذي يعود عليه من استخدام سلعة رأسمالية بقدر ما يفكر في ثمن الحصول عليها . وهذا العائد ليس شيئاً مضموناً وإنما هو متوقع يتنبأ به المنظم . إنه العائد الصافي الذي ينتظر أن يحصل عليه خلال مدة صلاحية المعدات الرأسمالية للاستعمال وبعد احتساب جميع تكاليف الصيانة واستهلاك رأس المال وغير ذلك . ويعلق كينز أهمية على المدة التي يبقى فيها رأس المال صالحاً للاستعمال ، لأنها لا شك تؤثر على العائد الصافي المتوقع ، إذ أن المجتمع الاقتصادي الحديث ليس ستاتيكياً جامداً ، بل تسوده تطورات وتقلبات تغير من أثمان المنتجات ومن ثم تغير العائد الصافي .

كما على المنظم أيضاً أن يعمل أكبر حساب للثمن الذي يحصل به على المعدات الرأسمالية ، خاصة إذا انقضت مدة اضطر بعدها إلى تجديد الأصول الرأسمالية المستهلكة . فقد يجد المنظم أن الآلات الجديدة التي متحل محل الآلات المستهلكة لا يمكن الحصول عليها إلا بثمن مرتفع نتيجة لزيادة في تكاليف إنتاجها أو زيادة الطلب عليها . والنتيجة الحتمية للتوسع في الطلب الاستثماري هي أن ثمن المعدات الرأسمالية يرتفع ، بينما يقل العائد المتوقع لأن زيادة الإنتاج ستؤدي إلى إشباع الطلب بوفرة وسهولة ، فتنخفض بذلك أثمان المنتجات .

ويمكننا توضيح ذلك بالرجوع إلى شكل رقم (٥٠) ، حيث نجد أن منحنى الكفاية الحدية لرأس المال (ك ع م) ينحدر إلى أسفل نحو اليمين وذلك لنقص العائد المتوقع إذا زاد حجم الاستثمار ، مع احتمال



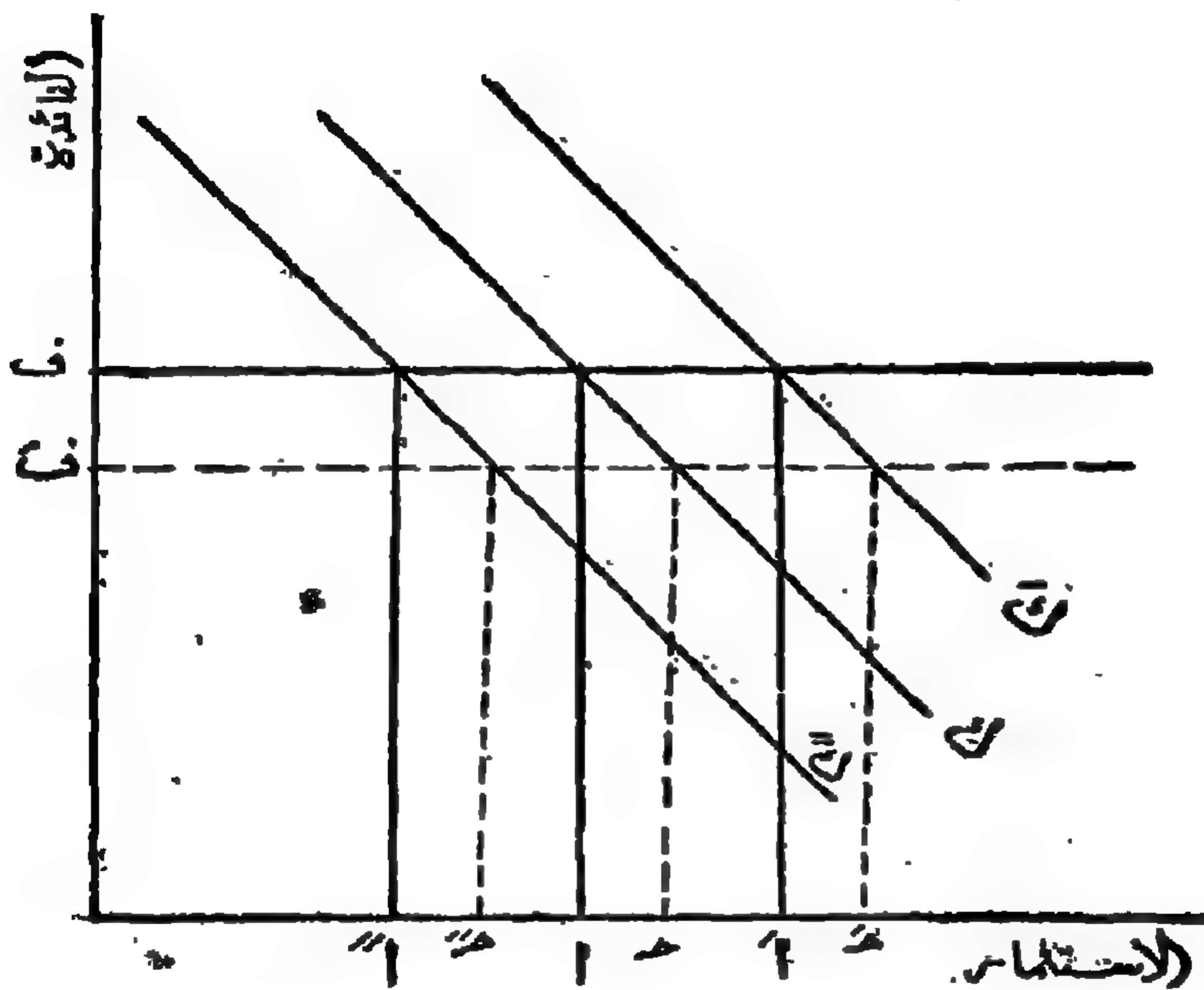
شكل رقم (٥٠) الكفاية الحدية لرأس المال وسعر الفائدة فيما بينهما يحددان حجم الاستثمار .

ارتفاع ثمن الحصول على المعدات الرأسمالية إذا زاد الطلب عليها (أى زادت الرغبة في الاستثمار) . ويمكننا أن ندين في هذا الرسم كيف أن حجم الاستثمار يزداد كلما انخفض سعر الفائدة ، ويقل كلما ارتفع سعر الفائدة . وواضح أن التغير في موضع منحنى الكفاية الحدية لرأس المال يحتمل معه تغير في حجم الاستثمار حتى وإن بقى سعر الفائدة على ما هو عليه .

ولنساءل الآن : هل هناك عوامل يمكن أن يبنى عليها المنظم توقعاته وتنبؤاته عن عائد رأس المال ، حتى يمكنه تحديد ذلك العائد على وجه التقريب ، ومن ثم تحديد حجم الاستثمار اللازم (بفرض معرفة معدل الفائدة) ؟ الإجابة على ذلك واضحة : لا شك أن مقدار الاستثمار اللازم يتأثر إلى حد كبير بمستوى الإنفاق على السلع الاستهلاكية . وكل زيادة في الإنفاق الاستهلاكي (نتيجة لزيادة الدخل مثلا) يتبعها زيادة في الحاجة إلى الاستثمار^(١) . فكان سعر الفائدة من ناحية ، ومستوى الإنفاق

(١) يحسن بالتقريب الرجوع إلى دراسة اسخيل القوي والاتفاق لاستيفاض هذه النقطة .

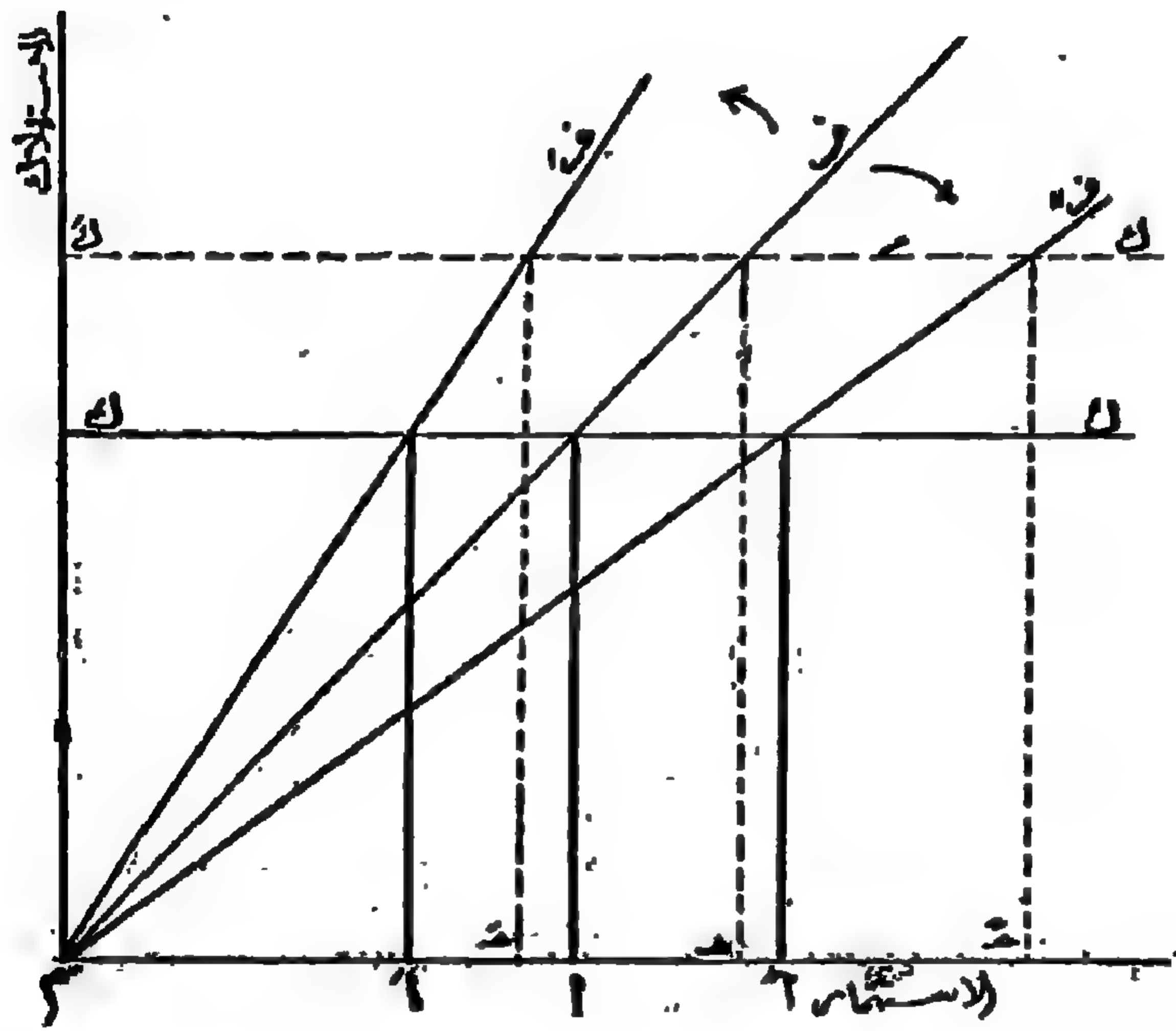
الاستهلاك من ناحية أخرى يحددان فيما بينهما مقدار الاستثمار اللازم .
ولو بقى مستوى الاستهلاك كما هو مثلاً وارتفع سعر الفائدة ، سيحجم
المنظمون عن الاستثمار ، وسيفضلون الإبقاء على الآلات والمعدات
القديمة . وعلى العكس من ذلك ، لو انخفض سعر الفائدة يحتمل أن يتشجع
المنظمون على الاستثمار وتجديد المعدات الرأسمالية والتوسع في المشروعات .



شكل رقم (٥١) يتغير مقدار الاستثمار بتغير سعر الفائدة من ناحية ومستوى الاتفاق
الاستهلاك من ناحية أخرى .

ويتبين شكل رقم (٥١) أعلاه كيف يتغير حجم الاستثمار بتغير سعر
الفائدة أو تغير مستوى الاستهلاك أو تغير الاثنين معاً . فنجد مثلاً أنه
بسعر فائدة (ف) يكون مقدار الاستثمار اللازم في مستويات الإنفاق
الاستهلاكي المختلفة (ل^١ ، ل^٢ ، ل^٣) هو (أ^١ ، أ^٢ ، أ^٣) على التوالي . أما
إذا انخفض سعر الفائدة إلى المستوى (ف^٢) مثلاً ، فيكون مقدار
الاستثمار اللازم في نفس مستويات الاستهلاك السابقة هو (ح^١ ، ح^٢ ، ح^٣)
على التوالي .

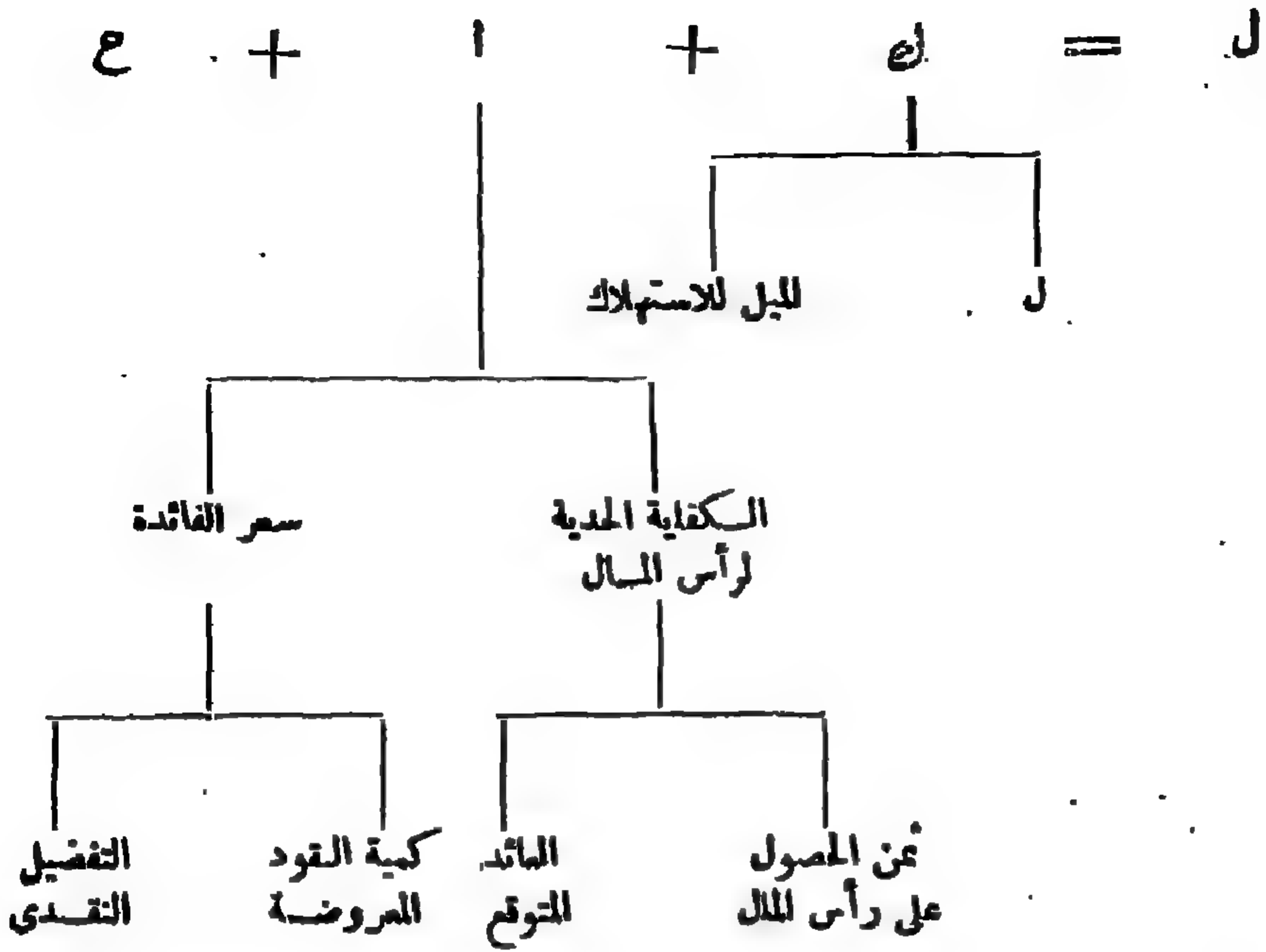
كما يمكننا توضيح نفس الفكرة بصورة أخرى كذلك المبينة في شكل رقم (٥٣) حيث يقاس مستوى الإنفاق الاستهلاكي على المحور الرأسى ، وحجم الاستثمار على المحور الأفقى . نجد هنا أن مقدار الاستثمار اللازم حينما يكون سعر الفائدة (ف) ومستوى الاستهلاك عند (هـ) ، يتحدد بالقدر (م ا) . ويقل الاستثمار إلى (ا^١) لو ارتفع سعر الفائدة إلى (ف^١) ،



شكل رقم (٥٢) تغير حجم الاستثمار بتغير سعر الفائدة أو مستوى الاستهلاك

كما يزيد إلى (ا^١) لو انخفض سعر الفائدة إلى (ف^١) - هذا مع بقاء مستوى الإنفاق الاستهلاكي كما هو . أما لو ارتفع مستوى الإنفاق الاستهلاكي إلى (ه^١) فستكون كمية الاستثمار اللازمة بأسعار الفائدة ، (ف ، ف^١ ، ف^٢) هي على التوالي (ح ، ح^١ ، ح^٢) .

وهكذا نجمل نظرية كينز في الفائدة والاستثمار والدخل والإنفاق والادخار في المعادلة الآتية المبينة في صفحة (٢٤٤) .



ولا يصعب علينا أن نستنتج كيف أن كينز أراد أن يوضح ديناميكية المجتمع الاقتصادي الرأسمالي ، بمعنى أن التغير في أحد العوامل المذكورة في تلك المعادلة سيؤثر على بقية العوامل ومن ثم على الطرف الآخر من المعادلة . هذا ويمكننا استيضاح فكرة التطور هذه وما يحيط بها من تفصيلات تتعلق بالتوقعات والأرباح أو الرواج والكساد بعد دراسة الدورات الاقتصادية في المبحث الثاني من هذا الكتاب .

الفصل العاشر

الأرباح

نختتم دراستنا للخدمات الإنتاجية أو أثمان عناصر الإنتاج بهذا الفصل المقتضب عن الأرباح. ولا شك أن كلمة أرباح قد مرت على القارىء كثيراً في دراسته التجارية والاقتصادية، كما نلاحظ أننا تعرضنا كثيراً لكلمة المنظم وكيف أنه يسعى لتحقيق أقصى ربح ممكن، وأنه يؤلف بين عناصر الإنتاج المختلفة لينتج كمية معينة بأقل تكلفة. وقد تختلف التفسيرات لكلمة الربح بتعدد المشروعات، إذ هناك الأرباح الإجمالية والأرباح انصافية، والأرباح بعد استئصال الضرائب، والأرباح كجورد فرق بين ثمن البيع والتكلفة، والأرباح بعد خصم الإستهلاك في رأس المال أو التغير في قيمة جرد المنشأة، وأرباح الشركات المساهمة، وشركات التوصية البسيطة، وأرباح المزارع والطبيب والمحاسب القانوني ... إلى غير ذلك من أنواع الأرباح. على أن المهم في دراستنا هذه أن نصل إلى تفسير اقتصادى لمعنى الربح في ظل دراستنا لعناصر الإنتاج وعوائدها. وقد اخترنا لذلك أربعة تفسيرات يمكننا أن ندخل تحتها أى نوع من الأرباح في الحياة الاقتصادية.

أولاً: الربح كعائد ضمنى لعناصر الإنتاج:

كثيراً ما نجد في المشروعات الفردية أن ما يسمى ربحاً هو في الحقيقة عائد لعنصر من عناصر الإنتاج. فربح الطبيب من عمله في عيادته الخاصة هو في الواقع عائد لعنصر العمل - أى أجر يحصل عليه الطبيب جزاء جهوده وخدماته. والمزارع الذي يزرع الأرض بنفسه ويقول إنه حقق ربحاً، يكون في الواقع قد حصل على عائد لمجهوده (العمل) وعائد للأرض الزراعية (رسم). كما أن المشروع الصغير الذي يديره صاحبه والذي يكون قد استثمر

فيه كمية من رأس المال (كشروع بقالة صغير مثلاً) هذا المشروع يحصل صاحبه منه على أرباح هي في الواقع عائد لمجهوده وفائدة على رأس المال المستثمر . فيمكننا القول إذن أن مانسميه الربح في بعض الأحيان قد يكون عائداً ضمناً لعنصر من عناصر الإنتاج الثلاثة أو للعناصر مجتمعة - قد يكون ربعا ضمناً أو أجراً ضمناً أو فائدة ضمنية .

ثانياً : الربح كمكافأة للتجديد والابتكار :

لو أن النظام الاقتصادي كانت تسوده المنافسة الحرة الكاملة بمعناها الحقيقي ولو كان النظام الاقتصادي ستانيكياً ولم يكن هناك خطر اختلال التوازن الموجود ، لاتفى عنصر الربح ولكان كل مانسميه ربحاً في هذه الحالة هو في الواقع عائد ضمني للعناصر الثلاثة . سينتفى الربح لأن كل عنصر من العناصر سيتجه إلى حيث يحصل على عائد أكبر إذا وجد الفرصة لذلك ، سيقبل العامل على الاشتغال لحسابه الخاص إذا وجد في ذلك كسباً له ، كما سيقبل المالك الزراعي على زراعة أرضه بنفسه بدلاً أن يؤجرها إلى غيره ، وكذا سيقبل صاحب رأس المال على استغلال ماله بنفسه بدلاً إقراضه إلى الغير إذا ملأ رأى في ذلك منفعة أكبر تعود عليه .

ولكن هذا لا يحدث في الحياة العملية ، إذ لابد من وجود فرد يقوم بالتنظيم والتنسيق والتأليف بين عناصر الإنتاج . لقد تعودنا أن نشير إلى المنظم على أنه فرد يبنى تصرفاته على معلومات ثابتة - إرادات وتكاليف وطرق لتحديد حجم المشروع والإنتاج بأقل تكلفة وتحقيق أقصى ربح . إلا أن مهمة المنظم ليست بمثل هذه السهولة ، فهو قلما يعمل بناء على معلومات خارجية ثابتة ، وإنما يبنى تصرفاته على تقديراته الشخصية أو الذاتية بما فيها تخميناته وتنبؤاته . إنه يحاول التنبؤ بما ستكون عليه حالة السوق في المستقبل ، ويواجه احتمال اختراع آلات جديدة أو ابتكارات وتجديدات في الإنتاج أو ظهور منافسين جدد في ميدان الإنتاج ، أو ظهور سلع تنافس منتجاته ،

أو انصراف الأفراد عن متجياته لتغير أذواقهم وعاداتهم . فهو دائم اليقظة بعيد النظر ، يتصيد الفرص ، يسارع بإنتاج ما هو جديد لكسب السوق قبل غيره من المنافسين ، ويسرع بإدخال التحسينات والتجديدات على منتجاته ، أو يدخل كل اختراع أو ابتكار من شأنه خفض تكاليف الإنتاج ... إلى غير ذلك من التجديدات والابتكارات والتصرفات التي تدل على بعد النظر والحكمة الاقتصادية .

مثل هذا الفرد الذي يتكرر ويحدد ويحاول التنبؤ بالظروف المستقبلية ويستعد لها ، قد نطلق عليه صفة المبتكر innovator أو النشاط المجدد enterpriser أو قد نسميه المنظم كمدلول لكلمة entrepreneur ^(١) . ولا شك في أن مهمة المنظم تختلف عن مهمة مدير الإدارة الذي يسهر على حسن سير العمل في المنشأة . يجب أن نفرق بين المنظم ومدير الإدارة أو من يوازيه في المنصب ، حتى نفرق بين المدير ومرتبته (أجره) والمنظم وربحه . فالمدير لا يخرج عن كونه عاملاً ذا مهارة ومواهب تؤهله لمنصبه هذا .

أما المجدد المبتكر (المنظم) فله مهام أخرى . إلتا تصوره كرجل بعيد النظر أو يحاول أن يكون بعيد النظر ، يمتاز بالجرأة والإقدام في ميدان النشاط الاقتصادي ، يرقب الفرص فيستعمل منها ما هو مكسب ، ويتنبأ بالتغيرات الاقتصادية فيحاول تجنب ما قد يأتي عليه بخسارة . فالرجح هنا هو جزاء للمنظم على تجديده وابتكاره وحكمته ونشاطه ، وجزاء لكل من يستغل الفرص الجديدة من اختراعات وتغيرات في الطلب على السلع أو تكاليف الإنتاج . والرواد من المنظمين في ميدان الإنتاج الجديد هم أسبق من غيرهم في التمتع بشرة نشاطهم ويقظتهم في شكل أرباح كبيرة . ولا شك أن مرور الوقت يسمح بدخول منافسين جدد ، فتتخفض الأرباح

(١) المعنى الأصلي لهذه الكلمة الفرنسية التي تستعمل دون استثناء في جميع اللراجع الإنجليزية هو « المفاوض » : ولا بأس في أن تصور المنظم كفاوض لعناصر الإنتاج .

أو تكاد تتلاشى . على أن دخول المنافسين وتقليدهم للمشاريع الراجعة الناجحة ليس معناه انعدام الربح أو تلاشيهِ من المجتمع ، فكلما تقادم ابتكار معين ظهر جديد غيره والرابح هو الأسبق إلى استغلال الجديد والأكثر حنكة في الاستعداد لتغير الظروف .

ثالثاً : الربح كجزء للمخاطرة .

نميل النظرية الحديثة في الأرباح إلى اعتبار جهود المنظم في الإنتاج على أنها تشمل مخاطرة لا يمكن التأمين ضدها . وهذه التفرقة بين المخاطر التي يؤمن ضدها وتلك التي لا يمكن التأمين ضدها ، لها أهميتها في تفهم حقيقة الربح . فقد نستطيع المنشأة أن تؤمن ضد أخطار الحريق والسرقة وتلف البضاعة وإصابات العمل وغير ذلك . ولكن المنظم لا يستطيع أن يؤمن ضد تقلبات الأثمان ، أو ارتفاع التكاليف أو التغيرات في الحالة الاقتصادية ، كما لا يستطيع التأمين ضد أخطاءه في تقدير حالة السوق في المستقبل .

ولو فكرنا في صفات التجديد والابتكار التي ذكرت أعلاه ، لقلنا إنها في الواقع ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالمخاطرة وعدم التأكد . فأرباح الابتكار والتجديد منشأها نوع من أنواع الاستقرار الذي تتميز به المشاريع الاقتصادية في النظام الرأسمالي . إن المخاطرة لا تنشأ إلا من عدم التأكد من المستقبل ، وهي ظاهرة أساسها بناء تصرفات الفرد على أساس من التخمين والتوقع والتنبؤ (في إطار من التقدير والرأي الشخصي) . فالمضارب في سوق الأوراق المالية قد يكسب الآلاف وقد يخسر آخر قرش يمتلك . والمؤسسة التي تباع أوراق اليانصيب لا يمكن أن تخسر ، أما من يشتري ورقة يانصيب فهو المضارب المخاطر .

لماذا نجد أن معدل الفائدة على السندات الحكومية غالباً ما يكون ضئيلاً ، بينما معدل الفائدة على المشاريع الأخرى ، الجريئة ، غالباً ما يكون

كبيراً؟ لا شك أن السبب يرجع إلى كون الأولى مضبوطة العائد ، بينما الأخرى يسودها عنصر المخاطرة وعدم الضمان .

ورب سائل يسأل : لماذا لا يؤمن المنظم ضد الأخطار الاقتصادية في العمل ؟ لماذا لا يفعل كما تفعل شركات التأمين على الحياة ، وهي كما نعلم لا تنخر أبداً بل على العكس من ذلك تحقق أرباحاً لا بأس بها ؟ تفسير ذلك أن عناصر المخاطرة في شركات التأمين مبنية على احتمالات رياضية يمكن احتسابها وتقدير قسط التأمين على أساسها . يستطيع الإحصائي أن يقدر الاحتمالات المختلفة للحريق والحوادث والوفاة طبقاً للاحتتمالات التي تسود في ظروف معينة . حقاً إنه من المستحيل أن تحدد شركة التأمين أى المصانع ستصيبه الحريق ، ولكن في استطاعتها أن تحدد إلى أقرب تقدير تلك النسبة المئوية من المصانع التي تصيبها الحرائق سنوياً .

أما بالنسبة للمشاريع ، فمن المحال على الإحصائيين التكهن باحتمالات المخاطر أو الخسائر الناتجة عن تقلبات الأسعار وتغير الظروف الاقتصادية . من المحال على شركة تأمين مثلاً أن تحدد نسبة مئوية للمشاريع التي تصاب بخسائر أو تلك التي تحقق ربحاً ، ولذا فمن المحال عليها أن تقبل التأمين ضد المخاطر الاقتصادية لأنها لا تجد أمامها معلومات رياضية تبنى عليها الاحتمالات وتقيس على أساسها قسط التأمين المطلوب . وإذا قبلت شركة تأمين أن تؤمن المشاريع الإنتاجية ضد تقلبات السوق ، فقد تكفيها موجه كساد واحدة للقضاء عليها وإفلاسها .

وهكذا فإن الأرباح قد تعتبر جزاء لمخاطر العمل التي لا يمكن التأمين ضدها لعدم التأكد من احتمالاتها . ويكفى أن هناك كلمة « خسارة » ، تقابل كلمة « الربح » ، وهي كلمة لا تجد مرادفاً لها بالنسبة لعناصر الإنتاج الأخرى . فوجود عنصر الخسارة ، أو احتمال الخسارة هو المخاطرة بعينها ، ومن ثم فالربح مكافأة للمخاطرة التي قد تؤدي بصاحبها إلى خسارة .

رابعاً : الأرباح الاحتكارية :

كلنا يعلم أن المحتكر في استطاعته أن يفرض ثمناً مرتفعاً للسلعة التي ينتجها . ولو قلنا إن الأرباح تتعادل في مشاريع المنافسة ، فلا شك أنها قد تكون مرتفعة جداً في المشاريع الاحتكارية . والأرباح هنا ناشئة عن قدرة المحتكرين على استغلال المستهلكين ، وذلك بفرض ثمن يفوق تكاليف الإنتاج بكثير ، فيحقق لهم أرباحاً طائلة لن يراحمهم فيها أحد ، ظالماً أنهم يتمتعون بهذا المركز الاحتكاري .

القسم الثاني

الدورات الاقتصادية

« يَوْسُفُ أَيُّهَا الصِّدِّيقُ أَفْتِنَا فِي سَبْعِ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعٌ
 يَجَافُ وَسَبْعِ سُنبُلَاتٍ خُضِرٍ وَأُخْرَى يَابِسَاتٍ لَعَلِّي أَرْجِعُ إِلَى النَّاسِ لَعَلَّهُمْ
 يَعْلَمُونَ » قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ
 إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَأْكُلُونَ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ
 مَا قَدَّضْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا خَصَبْنَ ، ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ حَامٌ فِيهِ
 يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْصِرُونَ » .

« قرآن کریم »

الفصل الأول

التقلبات الاقتصادية — معنى الدورة — الفترات الزمنية وطول
المراحل — مراحل الدورة الاقتصادية وخصائصها .

من خصائص المجتمع الاقتصادي الحديث أنه أبعد ما يكون عن السكون
أو الاستقرار في الأمد الطويل . حتى إذا كان النظام الاقتصادي مسيراً
أو مداراً فهناك عوامل التقدم والابتكار وزيادة السكان والمؤثرات الخارجية
التي قد تغير من السير « الطبيعي » للحياة الاقتصادية . على أن المعروف هو
أن دراسة ما نسميه بالدورات الاقتصادية أو الدورات التجارية إنما تدور
حول ما يحدث في النظام الرأسمالي غير المقيد ، حيث تتأرجح الحياة الاقتصادية
من رواج إلى كساد ، أو من توازن نسبي واستقرار مؤقت إلى اختلال
في التوازن لفترة من الزمن يتبعها عود تدريجي إلى استقرار مرة أخرى .

تلك التقلبات قد تكون عنيفة واضحة يشعر بها كل فرد في المجتمع ،
أو قد تزحف زحفاً بطيئاً دون أن تترك أثراً بعيد المدى وربما دون أن
يشعر بها الكثيرون . لقد سمعنا كلنا مثلاً عن الأزمة العالمية الكبرى عام ١٩٢٩
وما تبعها من كساد ظهرت آثاره العنيفة في معظم دول العالم من بطالة على
نطاق واسع ، وانهار بيوت مالية ، ونقص في الدخل القومي ، وتعطيل
للطاقة الانتاجية في البلاد . الخ . وعليه فلن نجد أحداً يتردد في الاعتراف
بالاتار السيئة للكساد ، بينما ترى الكثيرين يتمنون الرواج ويشيدون
بمخاسنة وما يعم خلاله من خير . والواقع أن الرواج إذا زاد عن حده
فسل إلى التضخم وسارع نحو القمة ... والشئ الديناميكي المتحرك إذا
وصل إلى القمة ولم يستقر هناك فلا بد أن يهوى إلى أسفل ... فكان الرواج

غير الطبيعي هو الآخر له أضراره التي قد تكون أبلغ أثراً من موجة
كساد مؤقتة .

وقد كان من نتائج سني الكساد بعد عام ١٩٣٠ أن أفادت معظم الدول
الرأسمالية إلى مضار التقلبات الاقتصادية ؛ فلما جاءت الحرب العالمية الثانية
وتخللتها موجة من الرواج (وحيث كان من المحتم أن يتبع ذلك موجة من
الكساد بعد انتهاء الحرب) إزداد اهتمام المسئولين في معظم الدول الكبرى
وبخاصة في إنجلترا والولايات المتحدة بضرورة اتخاذ التدابير اللازمة لمواجهة
الكساد المحتمل أو تلافي آثاره الاجتماعية على الأقل .

لذلك أصدر الكونجرس الأمريكي قانون العمالة المشهور (عام ١٩٤٦)
الذي اعترف فيه بمسئولية الحكومة وكبار أصحاب الأعمال في ضرورة
تجنب آثار البطالة والتضخم . وكانت الحكومة البريطانية هي الأخرى قد
أعربت عن استعدادها لاتخاذ الإجراءات التي من شأنها التخفيف من آثار
موجات الكساد ، وعن مسئوليتها في المحافظة على العمالة الكاملة على ضوء
الاقتراحات المشهورة التي جاء بها لورد بيفرديج (W. H. Beveridge) .

وقد دلت أبحاث التاريخ الاقتصادي أن التقلبات الاقتصادية بدأت تظهر
وتعاود الظهور بصفة تسترعى الانتباه بعد المراحل الأولى للثورة الصناعية ،
وأن أطراف التقدم الصناعي أدى إلى ظهور تلك التقلبات بشكل واضح وآثار
تدعو إلى القلق ، مما أدى إلى ازدياد إهتمام الاقتصاديين بها وبالبحث عن
أسبابها . وكان لا بد قبل البحث عن الأسباب أن تجمع الحقائق والإحصائيات
التي تقبس النشاط الاقتصادي في فترات متتابعة حتى يمكن الحكم على حقيقة
التقلبات ومداهما واتجاهها .

وقد تعددت أساليب الباحثين في اتخاذ « ترمومترات » أو « بارومترات »
لقياس النشاط الاقتصادي ... ومن الإحصائيات الشائعة الاستعمال في الدول
المتقدمة : حركة تداول النقود ، الودائع والمسحوبات من البنوك ، التقلبات

في معدل الفائدة ، الأجور ، مقدار العمالة ، الصادرات والواردات الصناعية الاستخراجية ، صافي الاستثمار بأنواعه ، أسعار الجملة وأسعار التجزئة ، وحركة النقل البري والبحري ، أسعار الأوراق المالية والنشاط بالبورصات حركة البناء الخاص والعام ، الشركات والمنشآت الجديدة (أو التي أفلست) وعدد ساعات العمل ، وأرباح المنشآت ... وغير ذلك . ومن الواضح أنه كلما كان المقياس المتبع هو متوسط عام لا كبر مجموعة من الاحصائيات المختلفة كلما كان الاستثمار أقرب مطابقة للواقع .

ولكن مهما تعددت تلك الاحصائيات المتفرقة فإنها لا تعطي الحقيقة كاملة عن النشاط الاقتصادي ، ولذا كان خير مقياس للنشاط الاقتصادي عموماً هو الدخل القومي ، فإن مكونات الدخل هي التي تبين لنا الميل التصاعدي أو الميل التنازلي للحياة الاقتصادية الجارية . فالدخل القومي هو الذي يبين مقدار الناتج القومي من سلع وخدمات ، وهو الذي يقيس مدى استخدام أو توظيف عناصر الإنتاج ، والدخل الصافي الذي يتبقى للأفراد بعد دفع الضرائب هو مقياس الرفاهة التي يعيشون في ظلها .

واحصائيات الناتج القومي بالإضافة إلى أنها تفيد في معرفة مدى التقلبات الاقتصادية ، تفيد أيضاً في أنها تلقي الضوء على « النقط السوداء » حيث أعنف التقلبات ، وتساعد المسؤولين في البحث عن العلاج . فمن احصائيات الناتج القومي في الولايات المتحدة مثلاً اتضح أن إنتاج السلع الاستهلاكية يمثل ٨٢ ٪ من الناتج القومي وأن نصيبها من التقلبات الدورية حوالي ٥٦ ٪ . هذا بينما شوهد أن إنتاج السلع الرأسمالية (الاستثمار) الذي يمثل ١٨ ٪ من مجموع الناتج القومي تصيبه ٤٢ ٪ من التقلبات الدورية . ولا شك أن مثل هذه الحقائق والاحصائيات تساعد المسؤولين في محاولاتهم تخفيف حدة آثار التقلبات بأن يركزوا جهودهم لمعالجة مشاكل القطاعات الأشد تعرضاً للرواج والكساد .

ووصف التقلبات الاقتصادية باسم «الدورة الاقتصادية» (Trade Cycle) أو (Business Cycle) لا يطابق حقيقة خصائص تلك التقلبات ، فهي ليست دورية بمعنى أنها منتظمة أو رتيبة أو تعاود الظهور في فترات منتظمة ؛ ولا هي دورية بمعنى أن أطوارها متشابهة في الآثار والأعراض والمدة بين مراحل كل منها . إنها تقلبات تشترك في مظاهرها العامة ، ولكنها يندر أن تتشابه تماماً من حيث المسببات والنتائج المباشرة وغير المباشرة . ولكن هناك حقائق واضحة جعلت الاقتصاديين يطلقون على تلك التقلبات اسم « دورات » . فقد وجدت فعلاً خلال سني التاريخ - وبخاصة بعد الثورة الصناعية - فترات من الرخاء أو الرواج ، أعقبها فترات من الكساد ومراحل انتقال بين هذه وتلك ، كان بعضها بطيئاً والبعض الآخر عنيفاً ، بعضها طالت مدته والبعض الآخر لم يدم طويلاً .

وإذا نظرنا إلى نموذج لتلك التقلبات (كذلك الخاص بالولايات المتحدة والموضح بصفحة ٢٥٩) لاستنتجنا مباشرة أن مثل تلك الذبذبات الاقتصادية ليست « دورية » بالمعنى الصحيح ، وإنما هي تقلبات متكررة في فترات لا يتحتم أن تكون منتظمة ، ولذلك يميل بعض الاقتصاديين إلى استعمال لفظ (fluctuations) أي تقلبات بدلاً من كلمة Cycles . وواضح من هذا الرسم (شكل رقم ١) أن الولايات المتحدة شاهدت « قم ، رواج في السنين ١٨٩٠ ، ١٨٩٢ ، ١٨٩٥ ، ١٩٠٠ ، ١٩٠٦ ، ١٩٠٩ ، ١٩١٣ ، ١٩١٦ ، ١٩٢٣ ، منتصف ١٩٢٩ ، ١٩٤٣ ، ١٩٤٧ ، ١٩٥٣ ... بالإضافة إلى « قم » أخرى أقل انخفاضاً (سيأتي تفصيل ذلك بعد) .

ويتضح أيضاً أن فترات الحرب هي عادة فترات رخاء عام وارتفاع في مستوى الدخل القومي رغم ما تجلبه الحروب من بؤس ودمار !! فظروف الحرب تزيد من التوظيف والحاجة إلى زيادة الإنتاج ، وقد كان من نتائج الحرب الثانية أن زاد الدخل القومي في الولايات المتحدة ٢٥٠ ٪ عما كان عليه عام ١٩٢٩ (من ٧٢ إلى ١٨٣ بليون دولار) ، ثم جاءت فترة

رواج أخرى بعد الحرب الثانية زاد على إثرها الدخل إلى ٣٠٠ بليون دولار .
وعلى سبيل المقارنة نستعرض بعض المعلومات السريعة عن التقلبات
التي حدثت في بلد صناعي آخر — بريطانيا . لقد جمع لورد بشردج
المعلومات عن التقلبات التي أصابت بريطانيا ما بين سنة ١٧٩٢ وسنة ١٩١٣
فوجد أن الفترة بين قمة رواج وأخرى هي : ١١ سنة ، ٧ ، ٨ ، ٧ ، ١١ ،
٩ ، ٨ ، ٧ ، ٥ ، ٩ ، ٨ ، ٧ ، ١ ، ٧ ، أي بمتوسط ثمان سنوات بين قمة
وأخرى كما وجد أن متوسط طول مرحلة الانتقال من قمة الرواج إلى « قاع »
الكساد هي أربع سنوات ونصف ؛ وأن الفترة العكسية أي الانتقال
من قاع الكساد إلى قمة الرواج هي ثلاث سنوات ونصف .

وقد كانت فترات الكساد في معظم الدول الصناعية قبل الحرب العالمية
الأولى قصيرة نسبياً ، ولكن جاء كساد عام ١٩٣٠ فأدهش العالم بحدته
وتفاقم آثاره لدرجة أن بعض الدول ظلت بها مشاكل البطالة حتى عام ١٩٢٩ .
والسبب في قصر فترات الكساد في الماضي يرجع إلى وجود عوامل أخرى
تعمل في الناحية المضادة للكساد فتخفف من حدته . فقد كان سكان معظم
الدول الصناعية خلال القرن التاسع عشر في تزايد مستمر ، كما كانت
اقتصاديات العالم في توسع مطرد من اكتشاف أسواق ومخترعات ومناطق
خامات . لذلك كان الانهيار أو الكساد نسبياً لا مطلقاً ، يصيب بعض
الصناعات دون غيرها ، ويعوضه التزايد والتقدم في الصناعات الجديدة
والمزدهرة . أما بعد الحرب العالمية الأولى فقد زاد التنافس بين الدول
الصناعية الكبرى ، وكان الكثير منها يسير في مرحلة تناقص السكان ،
وظهرت دول كالـيابان بصناعاتها الرخيصة التي غمرت أسواق الدول الشرقية ،
كما زادت منافسة الولايات المتحدة في تصدير السلع المنتجة والخامات ...
كل هذه العوامل وغيرها تجمعت لتجعل من كساد ١٩٣٠ أكبر انهيار
اقتصادي عرفه العالم حتى اليوم .

خلاصة ما تقدم : تستعمل عبارة الدورة الاقتصادية للتعبير عن

التقلبات التي تصيب النشاط الاقتصادي - وهي تقلبات متكررة غير منتظمة وغير متساوية تعاود الظهور في فترات قد تكون متساوية تقريباً ، والذي ندرسه هنا تحت اسم دورة اقتصادية هو النموذج النظري العام للتقلبات وليس التطبيق بالنسبة لحال أو حالات معينة .

والدورات الاقتصادية كتقلبات في النشاط الاقتصادي ظاهرة تسود الاقتصاد الرأسمالي في مراحله العليا ، وهي تسير على وتيرة تموجية ، تشمل كل دورة منها فترة رواج وفترة كساد ومرحلة انتقال تصاعدي وتنازلي . وهذه التقلبات المتعاقبة تنتشر لتشمل الجزء الأكبر من النشاط الاقتصادي ونادراً ما تشمل كل هذا النشاط . والغالب هو أن الدورات تتكرر ، ولكنها ليست حتمية الحدوث في فترات منتظمة .

القياس الزمني للدورات :

يتضح من المشاهدات العملية أن الدورات قد تختلف من حيث الفترة الزمنية التي تشغلها كما تختلف من حيث آثارها ، وأبسط التقلبات في النشاط الاقتصادي هي تلك التي تتبع التغيرات الموسمية . فمن المشاهد في مصر مثلاً ازدياد نشاط حركة البيع والشراء في بعض المواسم ، ونقصها عن المعدل الطبيعي ، في أوقات أخرى من السنة . يمكننا القول مثلاً أن الحركة التجارية تنشط في مواسم حصاد المحصولات الرئيسية وفي أوائل شهر رمضان ، وفي الأعياد ، وعند بدء فصل الصيف ، وحوالي موعد دخول المدارس ورأس السنة ... إلى غير ذلك من الظروف التي تجدها عادات البلاد ومواسمها وأعيادها : وهذه التقلبات البسيطة الموسمية ليست موضع دراستنا للدورات ، بل إن الإحصائي لابد أن يستبعد التقلبات الموسمية من الأرقام التي يستخدمها حتى يستطيع تقدير حقيقة الاتجاه الاقتصادي من انتعاش أو ابتكاس ... الخ .

وقد حاول الاقتصاديون دراسة الفترات التي تميز بين دورة وأخرى

أى حاولوا قياس طول الموجة الدورية زمنيا . وكان أول الرواد في هذا الميدان الاقتصادي الفرنسي جوجلار Clement Juglar فقد استنتج (عام ١٨٦٠) على حد ما وصل إليه من معلومات أن الدورات تتكرر كل عشر سنوات تقريبا . ولم ينتبه جوجلار إلى وجود أية تقلبات أخرى في فترات أقل أو أكثر تباعدا من العشر سنوات . وقد أيد من جاء بعده من الاقتصاديين وجود تلك الموجات الطويلة فعلا ، ولهذا سميت الدورات الطويلة باسم « دورات جوجلار » ، كما ودلت الأبحاث على أن التقلبات كانت تتكرر فعلا في إنجلترا في المتوسط كل ثمانى سنوات ، وفي الولايات المتحدة خلال فترات متوسطها ٨,٣ سنة .

وقد اكتشف باحث آخر يدعى كيتشن Joseph Kitchin أن هناك تقلبات تحدث في فترات متقاربة طولها ٤٠ شهرا في المتوسط ، وبني استنتاجه هذا على الإحصائيات الدقيقة في إنجلترا والولايات المتحدة ، والتي تؤيد تكرار التقلبات فعلا كل ٣٩ سنة . ولذا سميت الموجات القصيرة هذه بدورات كيتشن ، فكل ثلاثة منها تتخلل دوره من دورات جوجلار الطويلة ، وتسبب إما في التخفيف من آثار تلك الأخيرة وإما في الزيادة من حدتها .

وقد فسر بعض الإحصائيين دورات كيتشن على أنها الفترة اللازمة لتغيير الموجودات والبضائع بالمنشآت . فتكدر البضائع بأنواعها في المنشآت يصحبه انخفاض في أسعار السلع ، وإذا استمر هذا الانخفاض فإن المنتجين يتخلصون من بضاعتهم بأسعار منخفضة ويدفعهم التنافس إلى عمل « تخفيضات » و « تفضيحات » أخرى . وكل تاجر أو منظم يحاول أن يخدم مصلحته الخاصة بأن يتخلص من بضاعته بأثمان بخسة ، وإذا تصرف هكذا جميع التجار فإن الأثر الجماعي يكون أسوأ ، والكل يسبون إلى المجموع ، فالأفراد تغريهم « التخفيضات » و « التفضيحات » ، ويتهاقون على الحال لشراء

ما يلزمهم وما لا يلزمهم لمجرد رخصه ، فتشبع حاجاتهم وبخاصة من السلع طويلة الاستعمال لفترة مستقبلية . لذلك يستمر الطلب في مستوى منخفض مدة من الزمن يبدأ بعدها في الاتعاش رويدا رويدا ، فتزداد الطلبيات ، وتبدأ المصانع في زيادة إنتاجها ... وهكذا

وهناك تقلبات أو موجات تحدث في فترات متباعدة ، وتسمى عادة دورات كوندراتيف نسبة إلى الاقتصاد الروسي Kordratieff الذي لم ينكر وجود دورات كيتشن وچوجلار ، وإنما أشار إلى وجود موجات طويلة أخرى قدر لها فترة طولها ما بين ٤٨ - ٦٠ سنة . والتاريخ الاقتصادي للدول به ما يؤيد حدوث بعض الموجات الطويلة فعلا . ولكن ليس ثمة دليل على تكرار حدوث الموجات الطويلة في فترات منتظمة خصوصا وأن تلك الموجات عادة تكون وليدة أسباب قائمة بذاتها وليس من المحتم تكرارها .

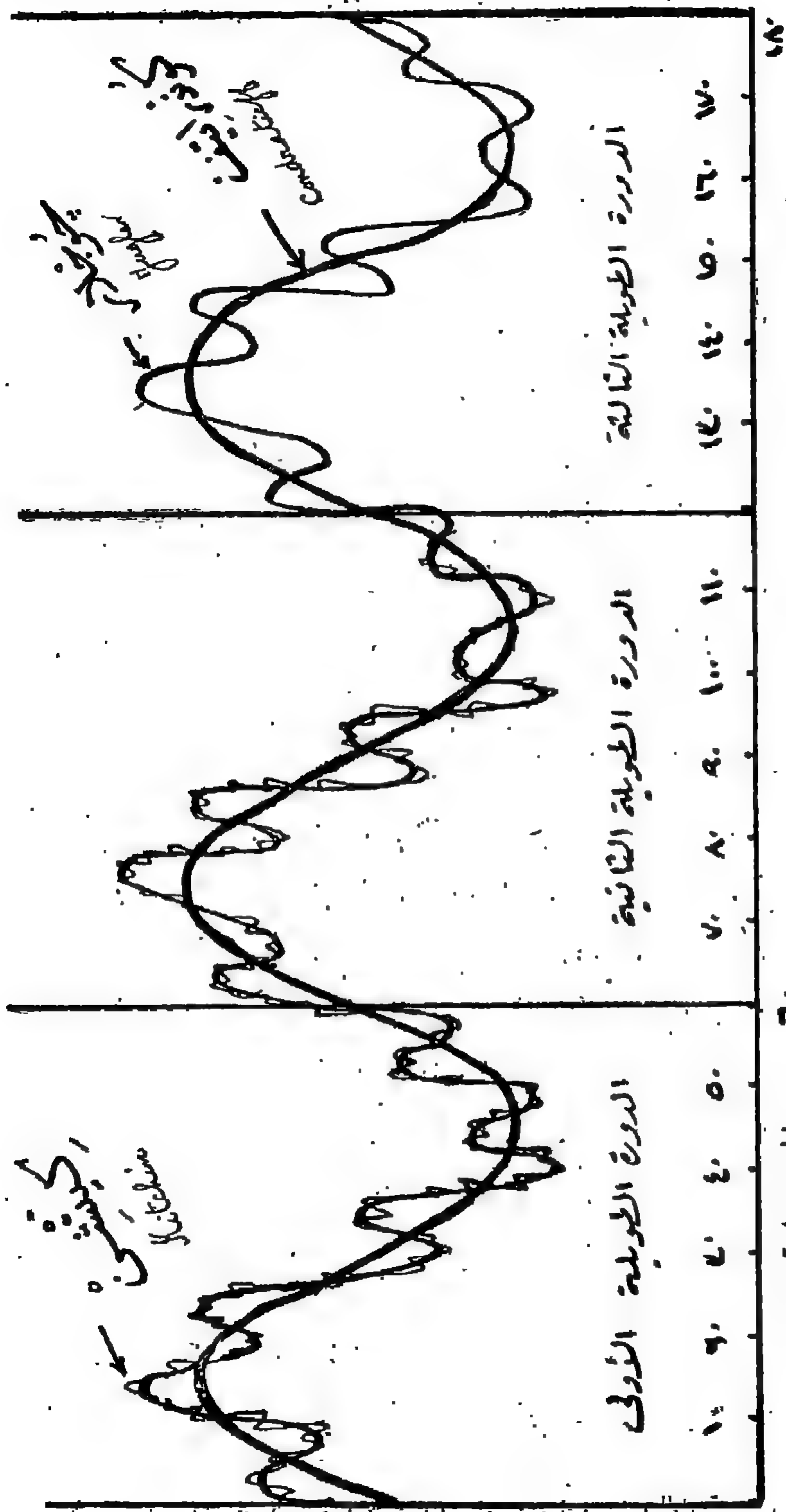
وقد تفسر الموجات الطويلة على أنها تنشأ من تطبيق الاختراعات التي تحدث تغييراً جوهرياً في الحياة الاجتماعية والاقتصادية أو الأحداث السياسية والدولية الهامة . فمثلا حدثت إحدى الموجات إبّان الثورة الصناعية وبخاصة في صناعات النسيج والحديد وما تبع ذلك من آلات متينة وحديثة (وقتئذ) ثم إنشاء المصانع الكبيرة والقضاء على نظام الصناعات الحرفية . وحدثت موجة أخرى بعد اكتشاف الآلات البخارية واختراع القاطرات الحديدية البخارية ، وما تبع ذلك من توسع في استخدام السكك الحديدية واتساع شبكة المواصلات بين المناطق (تخيل مثلاً ربط شرق أمريكا بغربها أو سيبيريا وروسيا إلى داخل أوروبا) وما تبع ذلك من اتساع الأسواق وازدياد الطلب وزيادة فائقة استلزمت التوسع الصناعي ... الخ وقد تكررت نفس الظاهرة عند اكتشاف البترول ، واختراع السيارات ، والآلات الكهربائية والتطور في الصناعات الكيماوية ، وربما في صناعة النايون بأنواعه ، وربما عند استخدام الطاقة الذرية من أجل السلم (أو الحرب) وربما بعد الوصول إلى القمر .

تلك الموجات الطويلة إذن تنشأ من الاختراعات والاكتشافات الفنية التي يبتغ عنها تطبيق سريع لهذه الفنون في إنتاج وتوزيع السلع . وأحيانا قد تلعب الصدقة دورها في خلق إحدى هذه الموجات كما حدث عند اكتشاف الذهب والفضة في أمريكا سنة ١٨٤٨ وما تبع ذلك من زحف نحو كليفورنيا وازدهار تلك الأخيرة بعد ربطها بشرق الولايات المتحدة بالسكة الحديدية . وقد تحدثت الموجات كذلك نتيجة لحدث سياسي هام كالحروب العالمية وما يتبعها من توسع في صناعات الأسلحة والذخيرة والانفاق على الدفاع الوطني ... ولكن ليست هناك أدلة على أن هذه الحروب دورية .

وقد حاول الاقتصادي شمبتر (Schumpeter) أن يربط بين التفسيرات الثلاثة للدورات الاقتصادية ، فقال إن هناك فعلا موجات طويلة كما وصفها كوندازيف ، تتخلل كل منها ثلاث موجات متوسطة كما وصفها جوجلار ، وتتخلل كل موجة متوسطة ثلاث موجات قصيرة كما وصفها كيتشن ، ويكون الوضع النهائي للدورات كما هو مبين في شكل (٢) على النحو الذي يذكرنا بأسنان المنشار . ومن البديهي أنه إذا تصادف وجود موجتين في مرحلة إتجاه واحد - تنازلي أو تصاعدي - فسوف تزداد حدة تلك المرحلة أما إذا كانت إحدى الموجات (الطويلة مثلا) في مرحلة تصاعد بينما كانت الأخرى (ولتكن المتوسطة) في مرحلة مضادة أي تنازلية فمن المعقول أن تخفف كل منها من حدة الأخرى . وربما أمكننا القول إن حدة الأزمة العالمية والانحيار السريع عام ١٩٣٠ وما تبعه من طول فترة الكساد ، كل هذا حدث نتيجة تجمع عدة موجات في توافق زمني عندما كانت كلها في مرحلة تنازلية .

دورات لونج « المعمارية » :

قام كلارنس لونج (Clarence D. Long) بدراسة الصناعات الإنشائية من بناء سكني وأبنية عامة واستنتج أن هناك دورة معمارية (سميت فيما بعد



باسمه Long Building Cycle^(١) ما بين كساد ورواج في فترات متوسطها عشرين سنة . وقد أثبت ذلك غيره من الاقتصاديين الذين درسوا تطبيق هذه الظاهرة في بلاد أخرى ، فوجدوا أن هناك فعلاً دورة في صناعة البناء — أو دورة معمارية تستغرق حوالي ثمان عشرة سنة (طبقاً للاحصائيات التي قام بها هانسن في إنجلترا) .

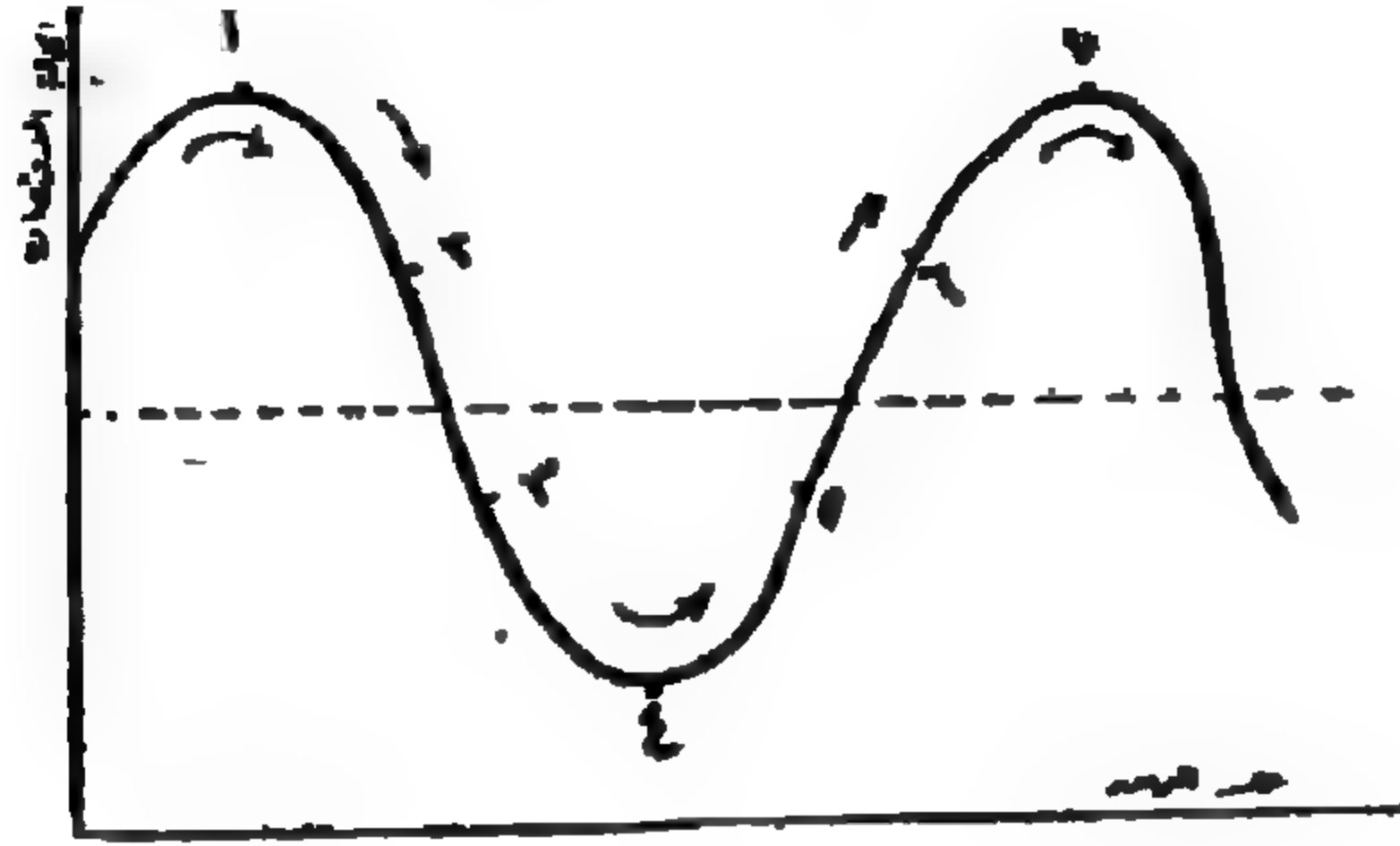
وتعليل دورات البناء هو أن المباني بطبيعتها تستغرق وقتاً لتنظيمها وإعدادها وإتمامها . فإذا كانت تسود حركة البناء فترة من الفترات وأدت الزيادة في السكان أو الهجرة الداخلية أو أية ظروف أخرى إلى الضغط على المساكن ومن ثم ارتفاع إيجاراتها وقيمتها الرأسمالية ، فسوف يشجع ذلك المنظمون إلى الاتجاه نحو صناعة البناء . وقد يستغرق هذا بعض الوقت : فن إعداد وتنشيط للمساكن الهندسية ، إلى حركة شراء وتقسيم في أراضي البناء ، إلى هدم القديم منها ، ثم تنشيط في صناعة الطوب وحاجر الأسمنت ومصانع الحديد وشركات الأساسات ، ومصانع الأدوات الصحية والكهربائية وأخشاب الأرضية والبلاط ... الخ . وباختصار فإن الرخاء يسود كل ما هو متعلق بالبناء ، ويستمر النشاط حتى بعد تلبية كل الزيادة الجديدة في الطلب ، ويختفي شبه الربيع للمباني القديمة ، ورغم انخفاض المستوى العام لإيجارات المنازل نجد أن بعض المقاولين والمهندسين ممن سبق ارتباطهم بعقود يستمرون في تنفيذ إنشاءات جديدة ... ولكن الكساد في المباني آت لا محالة حيث أن الموجود منها يفوق المطلوب ، وكلها سلع رأسمالية معمرة أي طويلة الاستعمال ، ولذا فلا بد من توقف حركة المباني لسنوات قادمة قبل العودة إلى الموجة الثانية من الرخاء .

خصائص الدورات الاقتصادية :

شاهدنا أن التوجعات في الدورات الاقتصادية قد لا تكون منتظمة ،

(١) من الأخطاء الشائعة تسمية هذه الدورات بدورات البناء الطويلة مما يدعو إلى الخلط بينها وبين دورات كوندراييف .

وكثيراً ما يكون الانحدار من ناحية تنازلية مشلاً أكبر من القفزة نحو الراج إذا وجدت مؤثرات أخرى تزيد من حدة الانهيار ، والعكس إذا كانت تلك المؤثرات في الجهة المضادة . على أن عدم انتظام الموجات لا يمنعنا من دراسة نموذج كامل ، للدورة الاقتصادية .



شكل رقم (٣)

ولكل دورة كما نعلم مرحلة تصاعدية تنتهي بالرواج ثم تبدأ بعدها مرحلة تنازلية تنتهي بالكساد ، تليها الدورة الثانية ... وهكذا . وقد كثرت التعبيرات والألفاظ المختلفة (حتى في اللغة الواحدة) للتعبير عن المراحل المختلفة في الموجات . وقد أدى اختلاف الألفاظ إلى تخطيط بعض الكتاب في تحديد المقصود من استعمال لفظ معين ، وزاد هذا التخطيط استعمال كلمة أزمة في مواضع مختلفة — فالبعض يقصد بها قمة الرواج ، والبعض الآخر يفهمها على أنها مرحلة الانتقال من قمة الرواج إلى أسفل تنازلياً ، والبعض يستعمل لفظ الأزمة في معناها الخارج إشارة إلى وجود حالة كساد .. وهكذا .

لذلك فمن الواجب أن نحدد ما نقصده عند استعمال ألفاظ تدل على مراحل معينة في الدورة الاقتصادية . وبمكتنا الاستعانة بشكل رقم (٣) . الذي قسمنا فيه مراحل الدورة إلى أقسام محددة حتى يمكن تحديد خصائص كل مرحلة منها ونقط ابتدائها وانتهائها .

أولاً : نقطة منتهى الكساد Bottom of depression وتسمى أحياناً

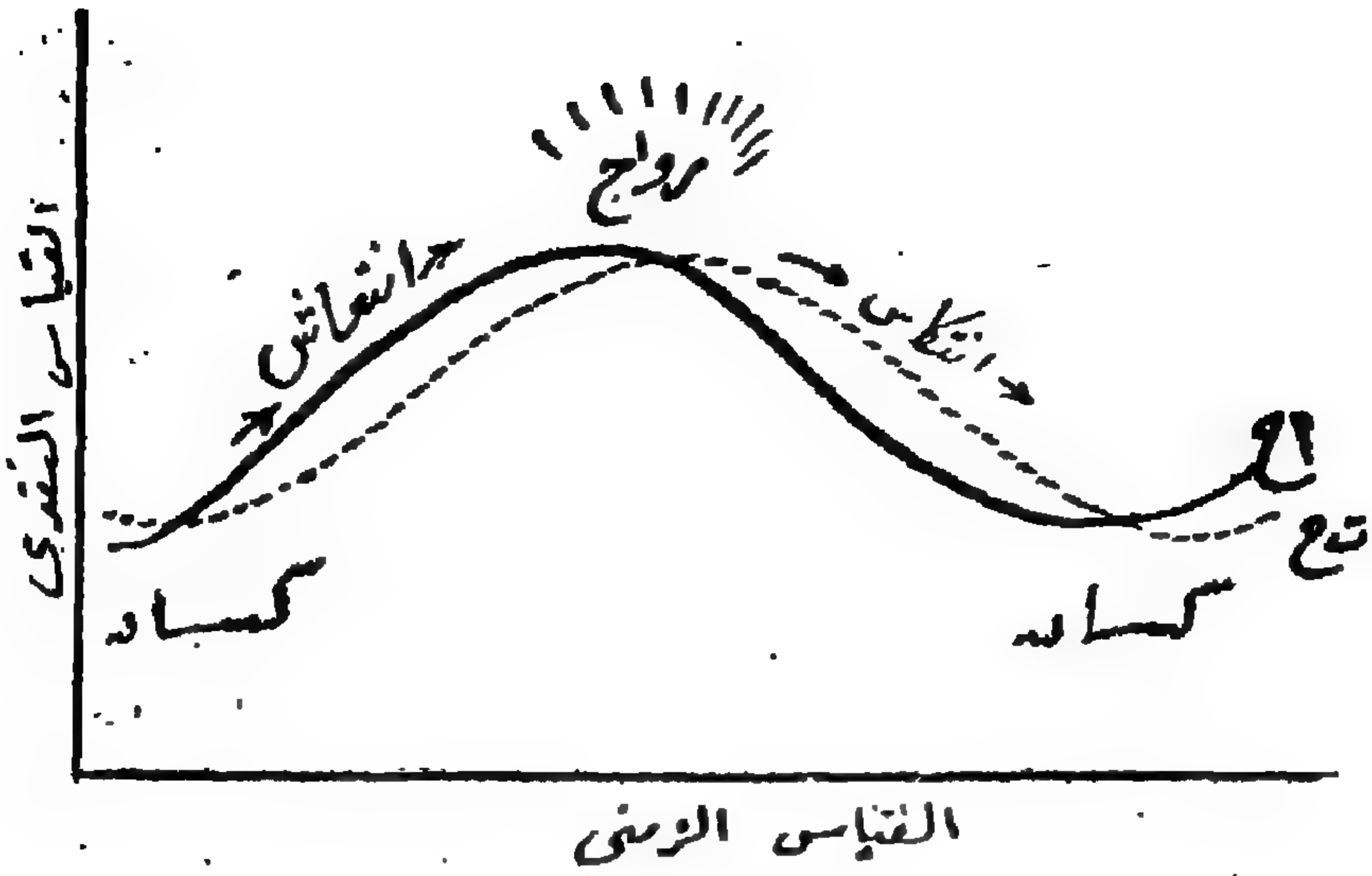
بالقاع Trough — وهي المينة بالرقم (٤) . وقد يسمى الجزء الأيمن من القاع بنقطة التحول العلوى upper turning point .

ثانياً : نقطة الفورة Boom ، أو القمة Peak وهي المينة بالرقم (١) . وقد يسمى الجزء الأيمن من القمة بنقطة التحول التنازلى down turning point .

ثالثاً : تسمى المرحلة من القاع حتى القمة بمرحلة التوسع expansion أو التصاعد upswing — وهي المرحلة من ٤ إلى ٧ . وإذا قسمت هذه المرحلة إلى ثلاثة أجزاء فإن الثلث الأول (من ٤ — ٥) هو الانتعاش Recovery والجزء من ٥ — ٧ هو الرواج Prosperity .

رابعاً : من القمة حتى القاع مرحلة انكماش Contraction أو مرحلة تنازلية Downswing — وهي المرحلة من ١ — ٤ . وإذا قسمت هذه المرحلة إلى ثلاثة أجزاء فالجزء من ١ — ٣ يسمى بالآزمة Crisis أو الانتكاس Recession ، والجزء الأخير من ٣ — ٤ يسمى بالكساد .

وهكذا لن يكون تعدد الألفاظ عائقاً في سبيل تفهمننا للدورة الاقتصادية وخصائص مراحلها . ففي استطاعتنا أن ننظر إلى الدورة على أنها مكونة من مرحلة صعود أو توسع وأخرى انكماشية أو تنازلية وتعتبر القمة والقاع نقطتي تحول من مرحلة إلى أخرى . أو يمكننا أن نفرق بين أربعة مراحل تتميز كل منها عن الأخرى : كساد ، انتعاش ، رواج ثم انتكاس . ويمكننا أن نكون فكرة عاجلة عما يؤدي إلى الانتقال من مرحلة إلى أخرى إذا نظرنا إلى شكل (٤) . ففي نقطة الابتداء وهي الكساد تكون عناصر الإنتاج معطلة وتكاليف الإنتاج منخفضة بالنسبة لآثمان السلع . فإذا حدثت زيادة في الطلب على السلع لآى سبب من الأسباب فإن ذلك يشجع المنظمين على التوسع في الإنتاج ، كما أن انخفاض سعر الفائدة يغرهم على التوسع في الاستثمار . وطالما أن هناك بطالة كبيرة بين العمال فإن التكاليف المتغيرة (الاجور) لن ترتفع إلا ببطء — ويمثل تلك المرحلة الجزء



شكل رقم (٤)

الآيسر من الشكل المذكور حيث يكون الإيراد الحدى أكبر من التكلفة الحدية بصفة عامة .

وكما زد الإنتاج زاد الطلب على عناصر الإنتاج وارتفعت تبعاً لذلك أثمانها ، هذا بينما تكون الانشاءات والاستثمارات الجديدة قد تمت وبدأت عملية الإنتاج مما يزيد المعروض ويخفض الثمن . ويصبح إذ ذاك من العسير على المنتج الحدى أن يحقق ربحاً ، وتترايد حالات الإفلاس وتلوح في الأفق علامات الانتكاس - وفي المراحل الأولى لتلك الفترة تستمر التكاليف في مستوى أعلا من الإيراد الحدى لأن أسعار السلع تستمر في الانخفاض بينما يصعب خفض التكاليف في أول الأمر ، ولكن استمرار المرحلة معناه تفاقم العطالة بين عناصر الإنتاج إلى الدرجة التي تنخفض فيها أثمانها إنخفاضاً كبيراً قد يشجع المنظمين مرة أخرى على زيادة الإنتاج .

هذه صورة عامة جداً لما يحدث في المراحل المختلفة للدورة الاقتصادية ، وعلينا الآن أن ندرس مظاهر وخصائص كل مرحلة بشيء من التفصيل . ومن يتبع سير دائرة أو دورة لابد أن يبدأ من نقطة معينة ، ولن يختلف تحليلنا أياً كانت النقطة التي نبدأ منها ولتيسر تتبع الآثار والخصائص التي

تتميز بها المراحل الأربعة في الدورة الاقتصادية سنبداً بالمرحلة التصاعدية — أى الانتعاش والرواج ثم ننتقل إلى فترة الأزمة الانكماشية والكساد ، ونكون قد عدنا إلى نقطة الابتداء مرة أخرى . وقاع الكساد الذى يبدأ منه يمثل موارد إنتاج عاطلة ، بطالة بين العمال ، عرض مرن للعمل ورأس المال والخامات والمعدات الإنتاجية ... وليس هناك من الناحية الفنية ما يمنع من سرعة التوسع فى الصناعة عموماً إذا ما سمحت الظروف .

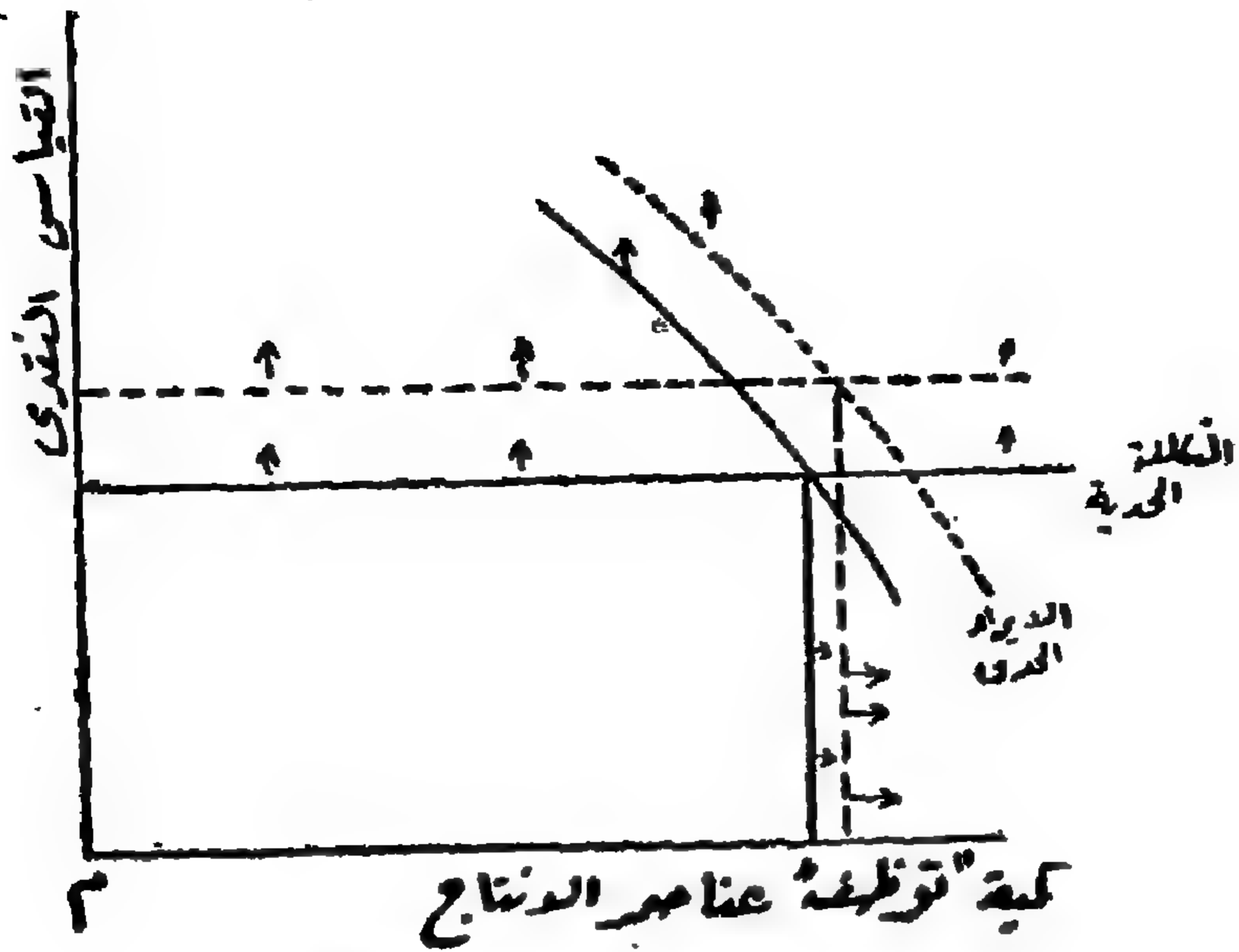
مرحلة الانتعاش

إذا بدأت حركة استثمار (كبناء طرق أو سكك حديدية مثلاً) فالحتم أن الأموال اللازمة لن تؤخذ من جهة أخرى وإنما تخرج من المكتنزات أو الإحتياطيات العاطلة لدى الحكومة . والبداية فى المشروع الجديد هذا سوف يؤدى إلى زيادة فى الدخل ، وهذه بدورها تؤدى إلى زيادة فى الإنفاق أى فى الطلب الفعال على السلع الإستهلاكية :

وفى المراحل الأولى للانتعاش ستكون التكاليف الحدية بصفة عامة أقل من الإيراد الحدى ، وازدياد الطلب على السلع بأنواعها سيؤدى إلى ارتفاع أسعارها دون أن تسير التكاليف فى نفس الموجهة التصاعدية وهذا يشجع المنظمين على التوسع فى الإنتاج ، فتزيد بذلك كمية توظف عناصر الإنتاج كما هو موضح فى شكل رقم (٥) .

وزيادة العمالة وما يتبعها من زيادة الدخل والإنفاق تؤدى بدورها إلى إنعاش حركة الإنتاج فى عدد كبير من الصناعة استجابة للطلب على السلع المختلفة . وقد يكون الانتعاش بطيئاً فى أول الأمر ولكنه يزداد تدريجاً كلما زادت القدرة الشرائية للأفراد وزاد الطلب على السلع .

وخلال المراحل الأولى تزيد أرباح المنظمين وبخاصة أن التكاليف (للنشآت والمصانع التى كانت عاطلة) توزع على إنتاج أكبر فتقل التكلفة النسبية والحدية (لأننا نفترض ثبات الأجور تقريباً حتى الآن نظراً لمرونة



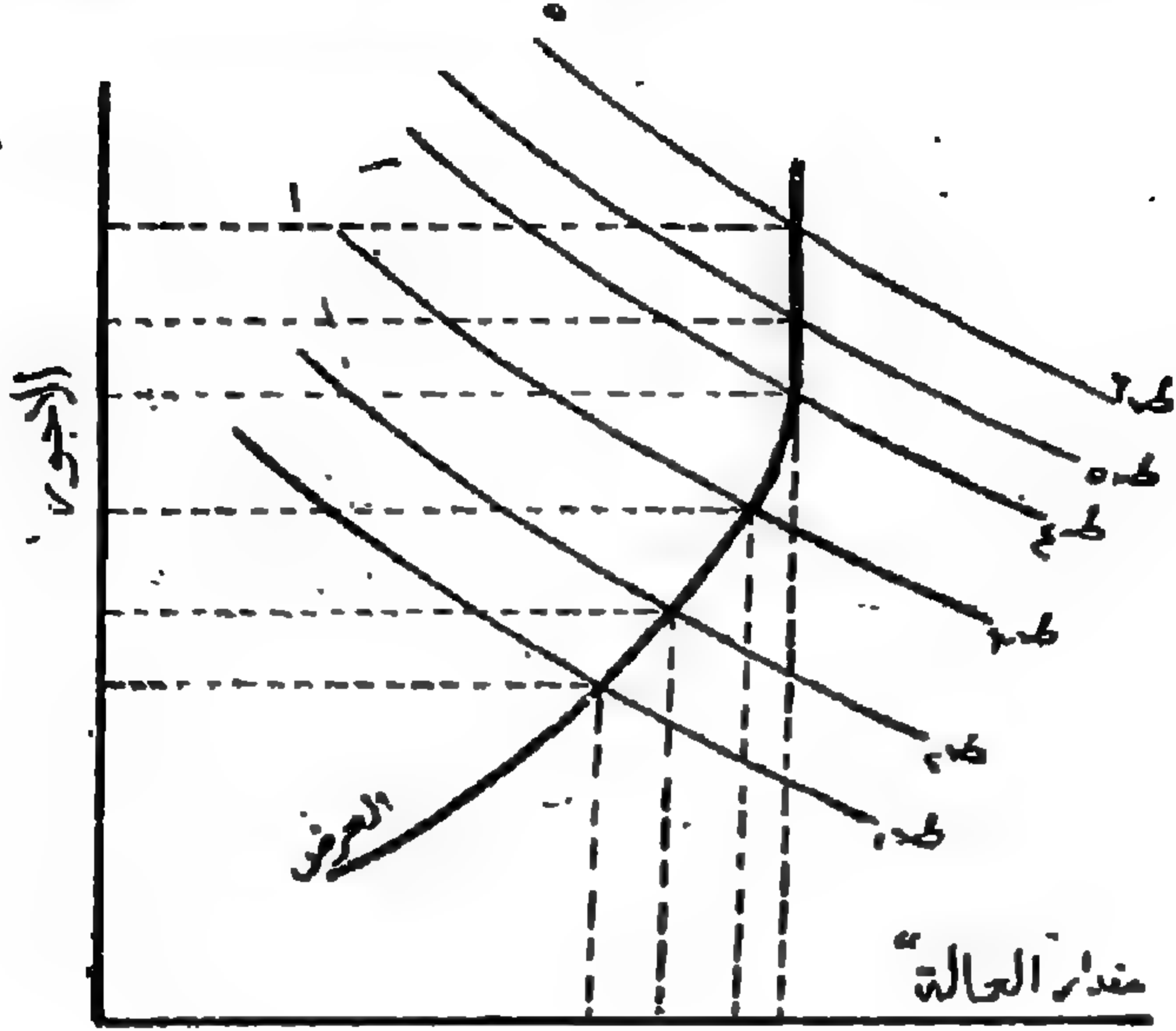
شكل رقم (٥) الانكماش يزيد التوظيف

عرض العمل خلال البطالة .

ويدفع ارتفاع الأسعار ووفرة الأرباح المنظمين إلى التفاؤل ثم التوسع في الاستثمار لأنهم يتوقعون عن خطأ أو صواب أطراد تحسن الظروف واستمرار موجة ارتفاع الأسعار . فيقبل المنظمون على استغلال الأموال العاطلة أو يتشجعون على الاقتراض . وغالبا ما تكون هناك تحسنات فنية واختراعات تنتظر فتح باب الاستثمار لما فيها من تكاليف إنشائية ونفقات ثابتة كبيرة لا يمكن تحملها إلا إذا ارتفع الثمن نسبيا ، ولذا فإن استمرار ارتفاع الأسعار يؤدي إلى التوسع في الإنشاءات الجديدة - أي زيادة الاستثمار - واستغناء عن المعدات الرأسمالية القديمة ، والنتيجة النهائية لكل هذا هي النتيجة التجميعية ، لنصرفات المنظمين ومقدار الزيادة في التوظيف والدخل .

وازدیاد الطلب على عناصر الإنتاج - كالعامل مثلا - سيؤدي آجلا أو عاجلا إلى ارتفاع الأجور وبخاصة بعد استيعاب جميع العمال العاطلين

حيث يصبح عرض العمل أقل مرونة عما كان عليه . وليس من المحتم طبعاً أن يصل المجتمع إلى نقطة العمالة الكاملة في كل مرحلة تصاعدية من دورة من الدورات ؛ ولكن إذا وصل المجتمع إلى حد العمالة الكاملة فلن يسير التوسع



شكل رقم (٦) ازدياد الطلب على دائرة
على مستوى الأجور وكية العمالة

في الإنتاج والاستثمار بنفس السهولة السابقة . إن الأجور قد بدأت في الارتفاع ، وهذا سوف يؤدي إلى رفع التكاليف ، وبالتالي إلى رفع الأسعار ... وهذا معناه انخفاض قيمة النقود إلا إذا كانت الزيادة في كميتها وسرعة تداولها بقدر الزيادة في ارتفاع الأسعار ، وفي كمية النشاط التجاري . ويوضح شكل (٦) كيف يصبح عرض العمل عديم المرونة بعد الوصول إلى حد العمالة الكاملة .

ولكن لا ننسى أن حركة الإيداع والسحب — أي سرعة تداول النقود استجابة لازدياد النشاط الاقتصادي — قد تبعها زيادة كمية النقود المتداولة لأن البنوك قد توسعت في الائتمان وأصبحت تشجع عملائها على الاقتراض بسهولة .

ويقصد من كلمة « بسهولة » أن سعر الفائدة يظل في مستوى منخفض نسبياً طالما أن هناك احتياطات فائضة لدى البنوك لم يتم توظيفها ، أما إذا استنفذت وأصبح الطلب على القروض يفوق المعروض منها نسبياً فسوف يؤدي هذا إلى ارتفاع سعر الفائدة مما يؤدي بالتالى إلى زيادة تكاليف الإنتاج .

مرحلة الزواج :

نلاحظ أننا لا يمكننا وضع حد فاصل قصير الأمد بين مرحلة الانتعاش والزواج ، والانتقال من مرحلة إلى الأخرى لن يكون فجائياً ، بل ربما حدث تدريجياً في بعض الصناعات أولاً ثم يتسرب إلى الصناعات الأخرى وبالتالي إلى النشاط الاقتصادى عموماً .

إذا تحقق التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج فلا بد أن ترتفع التكاليف والأسعار إذ لا توجد طاقة عاطلة في أى قطاع من قطاعات النشاط الاقتصادى ، فيكون عرض عناصر الإنتاج أقل مرونة ، ويصبح التوسع في صناعة على حساب الصناعات الأخرى ، إذ تذهب العناصر إلى حيث العائد الأكبر . ولن تؤدي زيادة كمية النقود المتداولة إلى زيادة كمية الإنتاج كما كان الحال في أوائل مراحل الانتعاش ، لأن ارتفاع الأسعار يستوعب الجزء الأكبر من تلك الزيادة . وتساعد عمالة التضخم النقدي (نتيجة توسع البنوك في خلق الائتمان) على سد الثغرة بين الاستثمار والادخار (لأن سرعة التوسع في الاستثمار أكبر من المدخرات التي يعرضها الأفراد) .

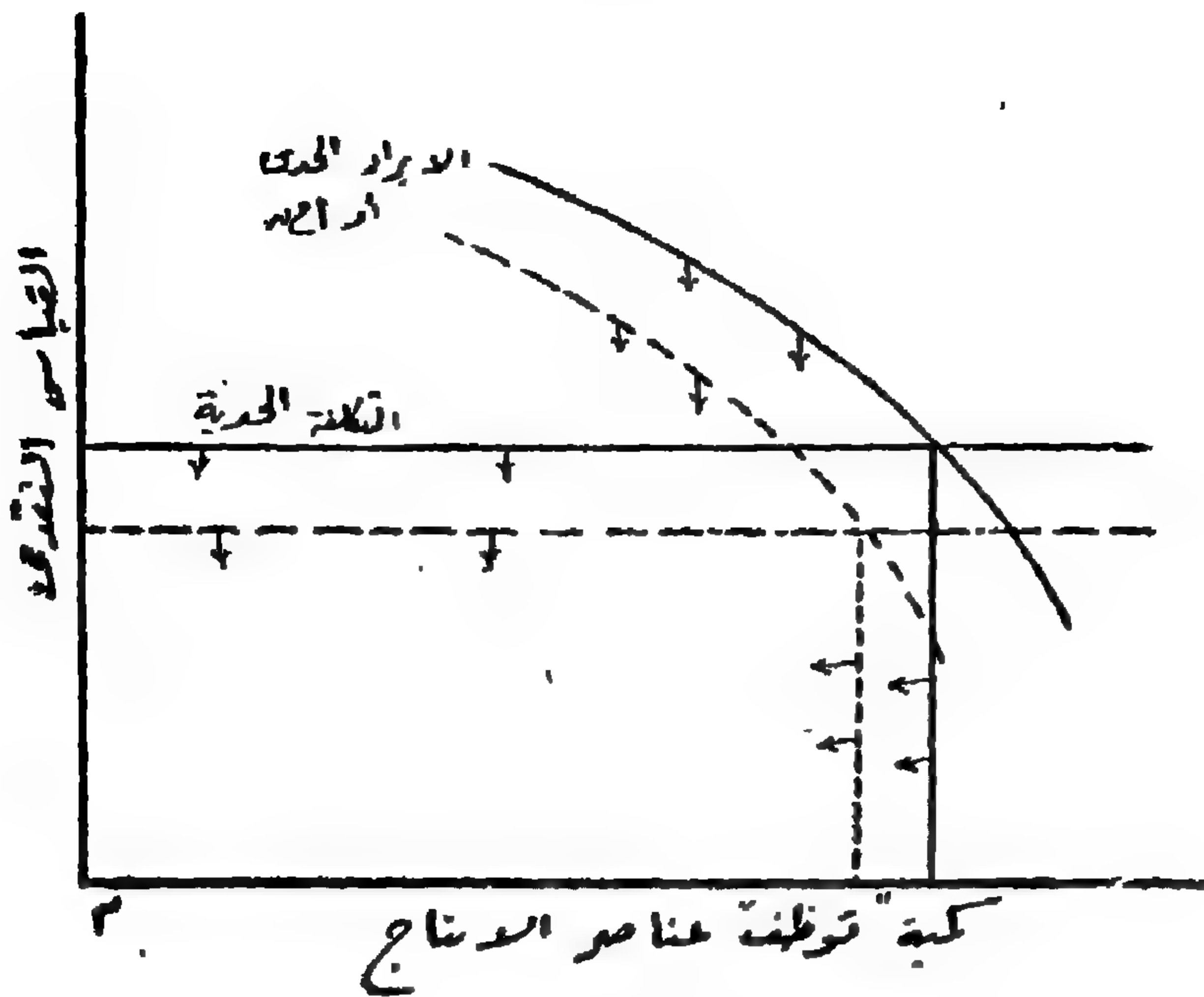
وقد تزيد ظاهرة المعجل من حدة الموجة التصاعدية حيث يشجع انخفاض معدل الفائدة على التوسع الاستثمارى ، وحيث الزيادة في الطلب الفعلى والمتوقع تحتم مضاعفة الطلب على السلع الرأسمالية ، التي ترتفع أسعارها فزيد بذلك التكاليف الثابتة والنسبية ، فزداد حدة ارتفاع الأسعار ،

ويأتى وقت يجد المستهلك فيه أن دخله لا يرتفع بنفس نسبة ارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية ، فلا بد أن يبدأ في تقايل الانفاق على بعض السلع ... وتبدأ مخاوف بعض المنظمين بينما البعض الآخر يتهاوى في التفاؤل ... يبدو النظام الاقتصادى في مظهره الخارجى كأنه سائر فى اتعاش طبيعى ، والواقع أن بؤادر الأزمة قد بدأت تتسلل ...

الانتكاس أو الأزمة :

قد يكون الانتقال إلى هذه المرحلة تدريجياً لا يشعر به غالبية أفراد المجتمع ، وقد يكون عنيفاً كما كان فى خريف ١٩٢٩ . وطبيعى أن تكون حدة الانتكاس أو الأزمة بنسبة حدة الرواج الذى سبقها حيث أنها رد فعل بقدر الخلل الذى طرأ على التوازن الاقتصادى الكلى . فلو كان الرواج السابق مليناً بالمضاربات والتوقعات الخاطئة فلا بد أن يكون الانتكاس عنيفاً ، وربما أدى سوء التقدير السابق إلى سوء تقدير آخر ، بمعنى أن الاعتراف بالمبالغة فى التفاؤل فى حالة الرواج قد يدفع المنظمين إلى المبالغة فى التشاؤم فى فترة الانتكاس .

وتبدأ الأزمة بتراكم السلع لدى تجار التجزئة ، وإحجام الأفراد عن شرائها لارتفاع أثمانها ، فتلقى الطلبات ، من تجار الجملة والمصانع ، ويرى غالبية المستهلكين كذلك تأجيل شرائهم للسلع طويلة الاستعمال - وهى غالباً من الكاليات كالللاجات وأجهزة الراديو والسيارات ... وتبدأ الصناعات الاستثمارية فى الشعور بالصدمة ، فالمصانع والمنازل والعمارات والمنشآت التجارية التى تم بناؤها فى أواخر مرحلة الرواج قد فاتها ركب الفرض ، ولن يجد أصحابها وسيلة لاستغلالها إذا ما ظهرت آثار الانكماش . وسوف يجد المنظمون أن الإراد الحدى بتناقص سرعة تفوق سرعة خفض التكاليف ولذلك يسبق توظيفهم لعناصر الإنتاج - كما هو مبين



شكل رقم (٧) أول مراحل الانكسار

على شكل (٧) - ويؤدي هذا إلى بدء موجة من البطالة . فنقص في الدخل ،
 نقص في الانفاق ... وهكذا تغذي الأزمة نفسها بنفسها ، ويكون مدى
 الانتكاس متوقفاً على حسن أو سوء تصرف الأفراد في معالجة الموقف .
 إن البضائع تقرأ كم في المنشآت ، والمصانع لديها طاقة إنتاجية عاطلة ،
 وربما تكون قد تعاقدت على توسيع استثماري آخر وأعدت له القروض
 اللازمة ، هذا بينما تلغى الطلبات ، وتقلص الأرباح ، فتكثر التصفيات
 و الأوكازيونات ، للتخلص من البضاعة الرائدة فتتشر عدوى المضاربة
 في خفض الأسعار ويكون الأثر الجماعي لتلك التصرفات أسوأ بكثير من
 الآثار الفردية المتفرقة . كذلك فإن البنوك - وقد شعرت بالحالة
 الانكماشية العامة - لا تميل إلى إفراض المنظمين الجدد لتشككها في مصير
 الأعمال إبان فترة الأزمة ، ولا تميل كذلك إلى تجديد مدد القروض
 السابقة ، وبخاصة إذا كانت الأزمة من الحدة بحيث تكثر من الإفلاس
 فيعجز المفترضون عن سداد ديونهم ... وإذا كان الأمر كذلك ، وتعقدت

حالات الفشل بين المشروعات المختلفة فإن المجتمع يسير تدريجياً نحو مرحلة من الكساد يتوقف مداها على الظروف القائمة ومدى استعداد السلطة القائمة للتدخل للحد من آثار ذلك الكساد .

فترة الكساد :

كلما تراكت رواسب الازمة وتضاعفت آثارها كلما كان ذلك بمثابة خطوات سريعة نحو الكساد . فتراكم السلع بجميع أنواعها يؤدي إلى إيجاد حالة من الذعر بين المنتجين فيتمادون في خفض انتاجهم ، بينما التنافس في البيع والاغراق والتضحية للتخلص من البضاعة الفائضة ... كل هذا يؤدي إلى المبالغة في خفض الائتمان وبالتالي إلى تفاقم البطالة ... وانخفاض الأرباح وتعدد الخسائر .

إن البنوك أصبحت متشائمة هي الأخرى لسوء الحالة التجارية ، وتكاد لا توجد الثقة بناتاً في المستقبل المالي للمقترضين وبخاصة وأن منهم من ازداد مركزه حرجاً وأصبح غير قادر على القيام بأعبائه والتزاماته ... وتسرى بين الأفراد والمنظمين رغبة غامرة في السهولة وعدم تحويل السائل إلى جامد... فالمدخر لا يفكر في شراء أسهم شركات نظراً لعدم استقرار مركزها المالي ، والمنظم لا يفكر في التوسع أو تجديد بعض الأصول أو تنفيذ خطط التحسين ، التي كان يأمل في تحقيقها ... إن البنوك رغم تخوفها تبحث عن مقترضين ... ولكن هؤلاء الذين ما زال مركزهم المالي يدعو إلى الاطمئنان غير محتاجين إلى المزيد من القروض ... وحتى لو انخفض سعر الفائدة إلى نسبة ضئيلة في المائة . فلن يجرؤ أحد على الاقتراض طالما أن العائد المتوقع لا يبشر إلا بالخسارة ...

وهكذا تتراكم لدى البنوك احتياطات زائدة من الأموال لا تستطيع توظيفها ولا إقراضها ... فيقل دخل البنوك هي الأخرى ويتعرض بعضها للافلاس . ونظراً لسير موجة الكساد وانخفاض الأرباح تنخفض قيم

الأسهم وتفقد قيمتها كذلك كضمان لدى البنوك... ويحاول فريق المتشائمين التخلص مما في أيديهم من أسهم فيعدون بذلك المسرح لانتهاء سريع في سوق الأوراق المالية وبخاصة بعد أن تضارب الأشاعات وتنتقل موجة القلق والتخوف من ميدان إلى آخر .

وفي الصناعات الثقيلة يتضاعف أثر الكساد حيث يظهر « المعجل » في صورته العكسية . إن معظم الصناعات الثقيلة قائمة على أساس تكاليف ثابتة كبيرة جداً توزع على عدد من السنوات ، كما أنها تعتمد على تصريف منتجاتها بمعدل وافر (أى على نطاق واسع) .. فإذا ما نقصت الطلبات واضطرت تلك الصناعات إلى تقليل الإنتاج فسوف تزيد تكلفة الوحدة نفسها - وهذا رغم انخفاض أثمان المواد الخام والأجور . وبما يتضاعف الأثر بالنسبة لصناعة السلع المعمرة أنها تخسر نتيجة نقص « مزدوج » في الطلب على منتجاتها . فنقص الطلب قد أدى إلى تعطيل عدد كبير من الآلات - أى وجود طاقة إنتاجية معطلة - مما يؤدي إلى استغناء بين المنظمين عن « طلبات » كانوا قد تعاقدوا عليها من قبل ... ، ومن ناحية أخرى نجد أن التشاؤم السائد لا يشجع المنظم على إنفاق أى مبلغ في سبيل تجديد المعدات الرأسمالية (حتى المستهلك منها الذى تعدى مدة صلاحيته) ... بل إن بعض الشركات تجد نفسها أحياناً مضطرة إلى الاستغناء عن تجديد الآلات لأنها تستخدم « احتياطي تجديد رأس المال » لتوزيعه على المساهمين في السنوات التى لا يتحقق فيها ربحاً وذلك حتى لا يتزعزع المركز المالى للشركة . وطبعاً أن آثار « المعجل » تكون حادة واضحة كلما كان الاعتماد على الآلات كبيراً في الصناعات التى أصابها الكساد .

ولكن سير الكساد فى تياره يؤدي إلى تتابع الانخفاض فى الأسعار والتكاليف ، وتستمر العدوى ويضعف المريض (وهو النظام الاقتصادى) فخرج المشاريع الضعيفة من السوق وتبقى القوة الكبيرة تحاول ألا تفرق

مع الفرقى ... وهكذا ... إلى أن تظهر بادرة أمل تؤدي إلى تغير الحالة وإلى أن يفكر بعض الأفراد في التوسع أو الإنشاء ... وبمعنى آخر : إن نفس القوى التي أدت إلى الكساد هي التي تؤدي مرة أخرى إلى تغير الحالة فبعض المستهلكين ممن كانوا يخشون على مستقبلهم وعلى استقرار دخلهم ومن كانوا يفضلون تأجيل شرائهم لبعض السلع ومنها على الأخص السلع طويلة الاستعمال ، هؤلاء تأتي عليهم فترة يفكرون فيها في الاتفاق (بعد أن تكون أسعار السلع قد انخفضت بما فيه الكفاية) ... فتظهر هنا زيادة طفيفة في الاتفاق ... وربما تأتي عوامل أخرى (خارجية) تزيد هي الأخرى من العمالة ، والدخل ، والاتفاق والطلب الفعال ... وهكذا يكون المسرح معداً مرة أخرى للالتعاش .

الفصل الثاني

بعض الآراء التفسيرية لأسباب الدورات الاقتصادية :

فناقمة عن البطالة وآثار الكساد

لقد تعددت آراء الاقتصاديين في تفسير الدورات الاقتصادية ولم ينفقوا على تفسير واحد . وإن دل هذا على شيء فإنما يدل على أن هناك أسباب متعددة للدورات . وليس ثمة سبب واحد يمكن أن تعزى إليه جميع أنواع التقلبات والقول بأن التقدم الاقتصادي وتطور المجتمعات وظهور حاجات جديدة كلها أسباب تؤدي إلى التقلبات الاقتصادية ، هذا القول لا يكفي لتفسير ما يحدث خلال الدورات الاقتصادية ، فالتقلبات التي تحدث ليس لها نظام رتيب معين ، كما أن التقدم قد يكون بطيئاً أحياناً وسريعاً أحياناً أخرى دون أن يكون لذلك أثر فعال على الذبذبات التي تتخلل النظام الاقتصادي في صميمه . وليست موجات الراج والكساد متعلقة بالمحاصيل الزراعية ووفرتها أو ندرتها - اللهم إلا إذا كان المجتمع زراعياً بحتاً - فقد شاهدنا في أغلب الدول أن دخل المزارعين يميل إلى الزيادة كلما كان المحصول نادراً ، بينما يميل إلى الانخفاض إذا كانت المحاصيل الزراعية وفيرة وذلك لأن الطلب على المنتجات الزراعية يكون عادة قليل المرونة .

وسوف نورد فيما يلي عرضاً مختصراً لبعض النظريات التي قبلت في تفسير أسباب الدورات الاقتصادية دون الخوض في المفاضلة بينها .

النظرية النقدية :

من أبرز دعاة هذه النظرية الاقتصادي الإنجليزي هوتري ، وتعتمد في أساسها على أن أهم أنواع النقود في المجتمع الرأسمالي الحديث هو الودائع

المصرفية ، وأن كمية النقود تتوقف على سياسة الائتمان التي تتبعها البنوك .
فيقال إن البنوك تتوسع في الائتمان أكثر من اللازم أثناء فترات الانتعاش
والرواج ، كما أنها تبالغ في الحرص والتشاؤم وأغلال يدها عن المقترضين
أثناء الأزمات والكساد ... فإذا البنوك لم تبالغ في التوسع في الائتمان
وأقراض المنظمين لما تمادوا هؤلاء في التوسع في الاستثمار والانتاج فوق
الحد الطبيعي ، ولكن طالما أن الأقراض هو المصدر الأول للرباح التي
تحصل عليها البنوك ، وطالما أنه في المجتمعات غير المقيدة تنافس البنوك
التجارية بعضها البعض في الأقراض ، فلن توجد القوى التي تحد من تصرفات
البنوك وتأثيرها على الحالة الاقتصادية . وأخيراً يقول أصحاب هذا الرأي إن
هناك حدوداً للتوسع في الائتمان ، فإذا اقترب من تلك الحدود أو تخطاها
انقلب الرواج إلى كساد .

« العمل » والسلع المعمرة :

إن طبيعة السلع الانتاجية طويلة الاستعمال تجعل منها سبباً ظاهراً
لحدوث التقلبات الاقتصادية التي تبدأ في صناعات تلك السلع المعمرة وتنتشر
منها إلى غيرها . وخير وسيلة لشرح تلك التقلبات أن نأخذ مثلاً عددية
لصناعة من الصناعات (ولتكن النسيج) تحتاج في مجموعها إلى ٥٠ آلة لكي
تخرج انتاجاً بقدر معين . ولنفرض أن تلك الآلات صالحة للاستعمال مدة
خمس سنوات ، أي أنها تجدد بمعدل عشر آلات سنوياً ، وسوف يستمر
إنتاج هذه السلع الرأسمالية بهذا المعدل طالما لم يتغير الطلب الاستهلاكي .

معنى هذا أننا يمكننا توزيع هذه المعدات الرأسمالية حسب أعمارها —
أي حسب مدة صلاحيتها للاستعمال منذ لحظة معينة — وسيكون بعضها
جديداً نسبياً والبعض الآخر « قديم » ... بعضها يجب تجديده بعد عام ،
وبعض يحدد بعد ثلاثة أعوام ... وهكذا ، وللسهولة نفترض أن الخمسين
آلة اللازمة موزعة على خمس سنوات وأن عشر منها « عمرها » سنة ، وعشر

عمرها ستين ، وعشر عمرها ثلاث سنوات ... الخ والمعروف أن ما يجدد من الآلات كل عام (طالما أننا لسنا في حاجة إلى توسع استثماري) هو الذي يعين كمية الإنتاج اللازمة من تلك الآلات سنوياً . فإذا حدث أن زاد الطلب على المنسوجات وتطلب ذلك توسعاً في عدد آلات النسيج بمقدار عشرين آلة إضافية فسيؤدي ذلك إلى تضاعف الإنتاج السنوي للآلات ثلاث مرات ، ثم يتبع ذلك تذبذب في الإنتاج السنوي للآلات يظهر أثره في صناعة الآلات على نحو ما يبينه الجدول الآتي .

السنة	• عمر الآلات وعددها						مجموع الآلات	الإنتاج السنوي اللازم
	سنة	سنتين	٣ سنوات	٤ سنوات	٥ سنوات			
الأولى	١٠	١٠	١٠	١٠	١٠	٥٠	١٠	
الثانية	٣٠	١٠	١٠	١٠	١٠	٧٠	٣٠	
الثالثة	—	٣٠	١٠	١٠	١٠	٦٠	—	
الرابعة	—	—	٣٠	١٠	١٠	٥٠	—	
الخامسة	١٠	—	—	٣٠	١٠	٥٠	١٠	
السادسة	١٠	١٠	—	—	٣٠	٥٠	١٠	
السابعة	٣٠	١٠	١٠	—	—	٥٠	٣٠	
الثامنة	—	٣٠	١٠	١٠	—	٥٠	—	
التاسعة	—	—	٣٠	١٠	١٠	٥٠	—	
العاشر	١٠	—	—	٣٠	١٠	٥٠	١٠	
الحادي عشر	١٠	١٠	—	—	٣٠	٥٠	١٠	

وهكذا نجد أن التغير المؤقت في الطلب الاستهلاكي — الذي افترضنا أنه حدث في السنة الثانية — يخلف وراءه تقلبات دورية في إنتاج آلات النسيج . ويمكننا أن تصور تقلبات أكثر عنفاً في صناعة الآلات الثقيلة التي تصنع آلات النسيج ... كما أننا يمكننا أن تصور التقلبات التي تحدث عادة

بعد الحروب حيث تنصرف الدول إلى الإنتاج الحربى ولا تجد لديها قاتناً لتجديد السلع الرأسمالية ، فتمضى فترة طويلة وفيها تكون قد بليت واستهلكت نسبة كبيرة من المعدات الثقيلة ويتحتم تجديدها مباشرة بعد الحرب . فإذا تم ذلك ، فلا بد أن تحدث تقلبات عنيفة في السنين المقبلة .

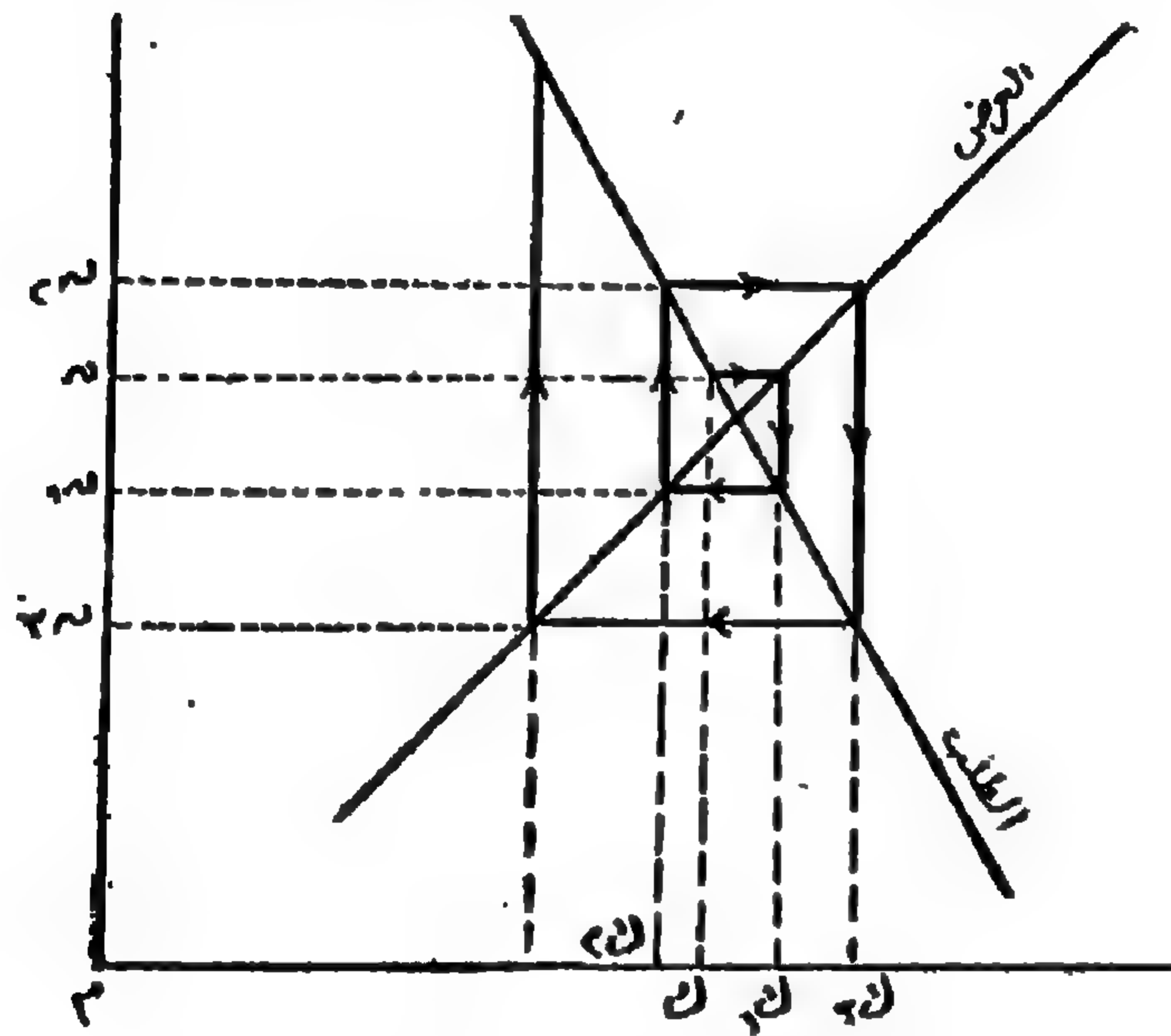
نظريات الإسراف في الاستثمار :

يقول مؤيدو تلك النظريات (ويسمون أحياناً بالمدرسة النموية) أن الأسباب النقدية للتقلبات تعتبر أسباباً جزئية ، بينما يكمن السبب الحقيقى وراء نظام الإنتاج نفسه . فيقال إن سعر الفائدة يؤثر على أسلوب أو نظام الإنتاج ، فلو كان عالياً اضطر المنظمون إلى « تقصير » دورة الإنتاج والاستغناء عن بعض المراحل التى تتطلب سلماً رأسمالية غالية . أما إذا كان سعر الفائدة منخفضاً فسوف يشجع ذلك المنتجين على المبالغة في التخصص وتقسيم العملية الإنتاجية واستخدام الآلات ذات الكفاية الفنية العالية ، وإدخال المستحدثات فى المصانع ... الخ . فكان أسباب التقلبات فى رأى أصحاب هذه النظرية ترجع إلى الإسراف فى الاستثمار ، حيث يميل المنظمون إلى إدخال عدة أساليب وأنواع من المعدات الاستثمارية ، وإدخال عدد من المراحل الوسيطة فى الإنتاج — وربما أكثر من اللازم — وإطالة مدة الإنتاج ... وباختصار استخدام كميات رأسمالية أكثر مما تلزمه طبيعة هذا النوع من الإنتاج ، وكل هذا لأن سعر الفائدة كان منخفضاً . أما إذا ارتفع سعر الفائدة فإن تلك المراحل الوسيطة « تشطب » من العملية الإنتاجية لأنها تسبب خسارة ، ويستغنى المنتجون والمنظمون عن كثير من المعدات الرأسمالية غير الضرورية ، مما ينتج عنه تقلبات تكون لها آثارها .

نظرية التقلبات الزراعية :

وتسمى هذه الفكرة أحياناً « بنظرية للعنكبوت » نسبة إلى الرسم

البياني الناتج من توضيح التقلبات في أثمان وعرض المنتجات الزراعية . فيقال إن تلك المنتجات تستغرق وقتاً لزراعتها وإنتاجها ، وأنه متى بدأت عملية الإنتاج (أى بذر البذور مثلاً) فلن يستطيع المنتجون تغيير الكمية التي ستنتج في النهاية ، كما أنهم لن يستطيعوا التحكم في الظروف الجوية أو الطبيعية (دودة القطن أو الفيضان أو البرد القارس مثلاً) التي قد تغير من مسمى الإنتاج . ويمكننا توضيح ثلاث حالات محتملة لفكرة «المنكبات» . في شكل

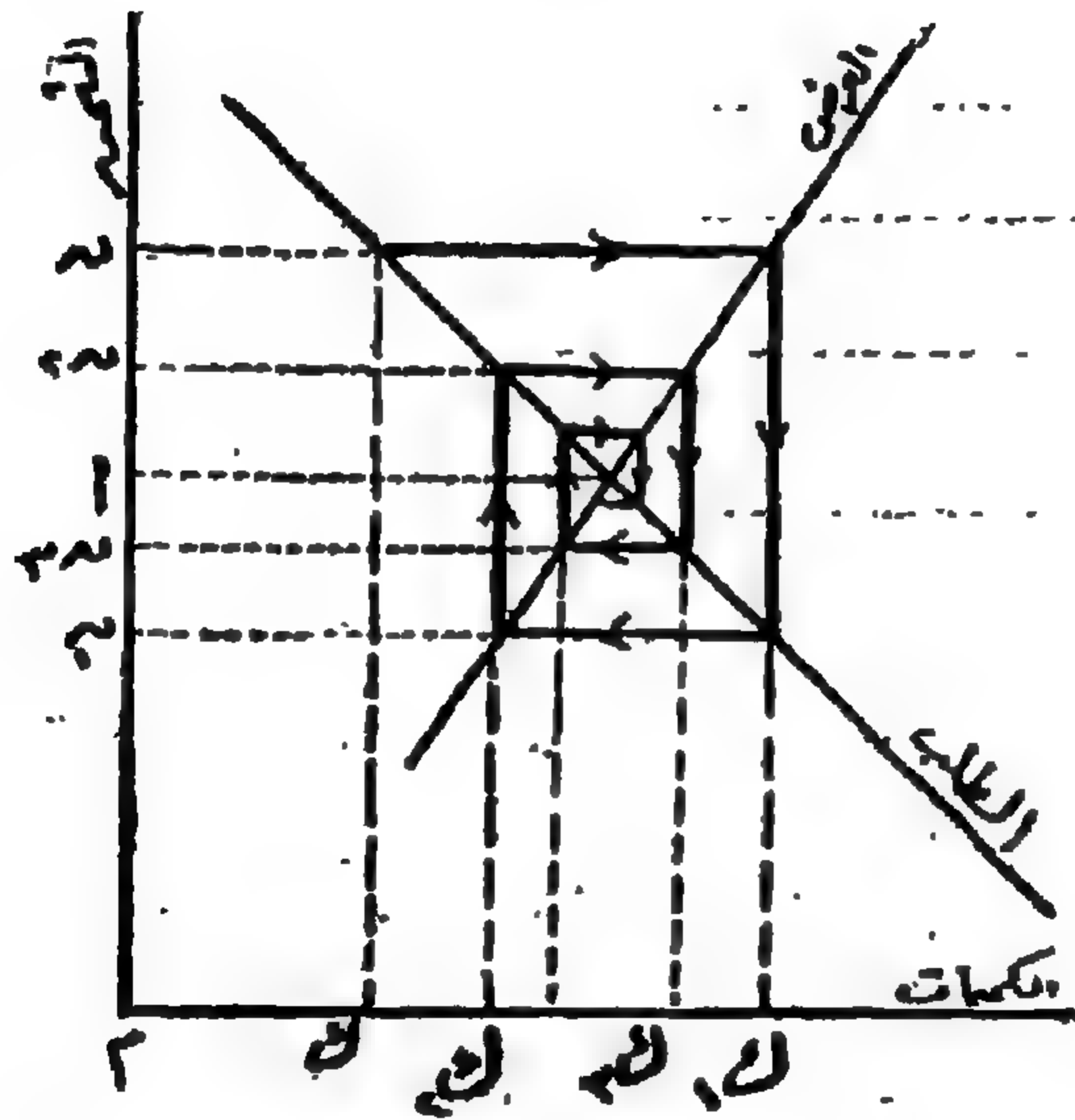


شكل رقم (٨) : المنكبات : ذبذبات متزايدة

رقم (٨) نجد أن نقصاً حدث في الكمية المعروضة (أى الإنتاج في موسم ما) فأصبحت (م ك) مما أدى إلى ارتفاع السعر إلى م ن . وهذا السعر المرتفع يؤدي إلى اندفاع الزراع نحو التوسع في إنتاج المحصول للعام القادم ، ويزيد المحصول فعلاً فيصبح (م ك١) مما يؤدي إلى انخفاض السعر إلى (م ن١) . وسوف يؤدي انخفاض ثمن المحصول إلى مبالغة المزارعين في التشاؤم ومبالغتهم كذلك في الإقلال من زراعة هذا المحصول للعام التالي . وفعلاً يقل المحصول إلى (م ك٢) فيرتفع الثمن إلى (م ن٢) وفي العام الذي

عليه يزيد الانتاج إلى (م ك٣) فينخفض الثمن إلى (م ن٣) ... وهكذا ...
وواضح أن هذه الذبذبات المتزايدة في الاتساع تنتج عن كون الطلب أقل مرونة من العرض ، كما أنه من الواضح أنه ليس من المعقول ان تستمر تلك الذبذبات دون توقف أو رد فعل من مؤثرات أخرى .

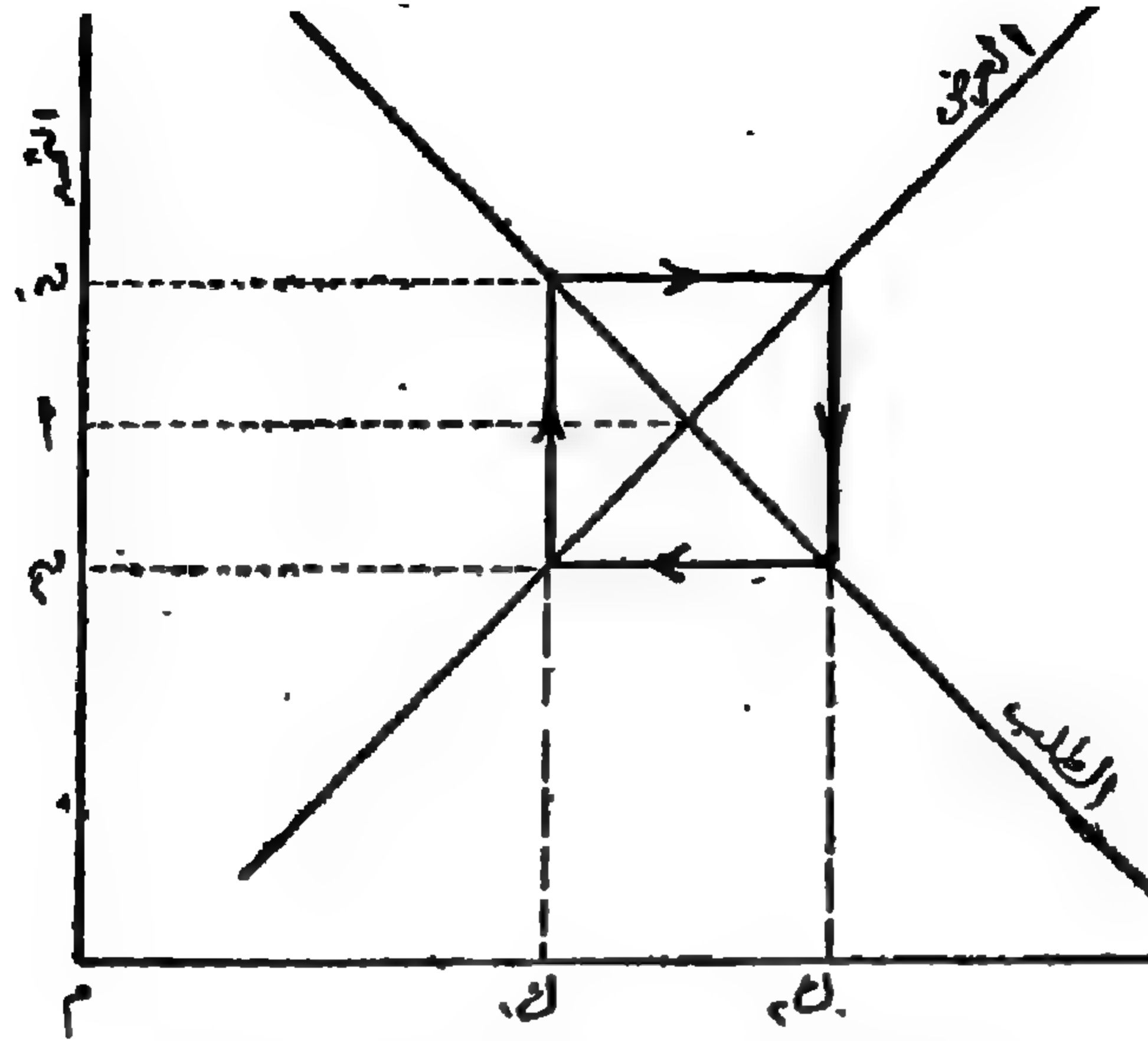
وقد تكون الذبذبات الناتجة ذبذبات انكماشية بمعنى انها لا تزداد اتساعا بمرور الزمن وإنما تضيق وتقلص إلى أن تتلاشى . ويمثل هذه الحالة شكل رقم (٩) حيث نفترض ان النقص في الكمية المنتجة قد أدى إلى تغير



شكل رقم (٩) المنكبات : ذبذبات متناقصة

في ثمن التوازن الذي ارتفع إلى (م ن) : وهذا يشجع المزارعين على انتاج كمية قدرها (م ك١) فينخفض الثمن إلى (م ن١) ثم (م ك٢) ، (م ن٢) ثم (م ك٣) ، (م ن٣) ... وهكذا ... تتقارب الذبذبات من بعضها تدريجياً إلى أن تتلاشى ويرجع ثمن التوازن إلى حالته الأولى عند (م أ) .

ويمكننا كذلك تصور الحالة التي تكون فيها مرونة العرض مساوية لمرونة الطلب ، وعندئذ تدور الذبذبات في دائرة واحدة محدودة . ويمثل هذه



شكل رقم (١٠) الفكيوت : ذبذبات محدودة

الحالة الشكل رقم (١٠) حيث أدى النقص في الإنتاج أول الأمر إلى ارتفاع ثمن التوازن إلى (م ن). ثم زيادة الإنتاج إلى (م ك) وانخفاض الثمن إلى (م ن) مما يدفع المزارعين إلى تقليل الإنتاج مرة أخرى إلى (م ك) ... فيرتفع الثمن إلى (م ن) ... وهكذا.

وأخيرا نذكر أن هناك نظريات وتفسيرات أخرى ... فهناك نظريات قصور أو عجز الاستهلاك ، ونظريات عدم التعادل بين الادخار والاستثمار ... نظريات تويدكينز وأخرى تنقده .. مما لا يتسع المجال لتفصيله هنا .

خاتمه

لعلنا بعد الدراسة السابقة نستطيع أن تبين مضر التقلبات الاقتصادية وآثارها . ومن الخطأ القول بأن الجميع يكسبون في سني الرخاء والرواج ويخسرون في سني الانكماش أو الكساد ، فما هو خير لمجموعة من الناس قد يكون شراً لآخرى . فقد يستفيد المستهلك أثناء الكساد إذا بقي دخله ثابتاً وانخفضت أسعار السلع ، أى أن دخله الحقيقي يزداد . وحتى إذا انخفض دخله نسبياً ، فمن المحتمل أن يكون الانخفاض أقل من انخفاض الأسعار . وقد يخسر المنظمون أثناء الكساد ، وربما خسر هؤلاء الذين يعتمدون على دخل من الأرباح ، ولكن الدائنين يكسبون في فترات الكساد إذ يستردون قيمة حقيقية أكبر (إذا استردوا القرض نقداً) .

وفي حالة التضخم ترتفع الأجور والأرباح ولكن الأسعار أسرع منها في الارتفاع . والمقترض حينما يرد دينه يرد في الواقع دخلاً حقيقياً أقل . كذلك فإن التضخم يقلل من القيمة الحقيقية لبرالص التأمين والمدخرات في صناديق الادخار والسندات ذات الدخل الثابت ... ولذلك فإن كان من الحكمة تحقيق العمالة الكاملة ، فيجب أن تتحقق دون أن تؤدي إلى موجة من التضخم ، فإذا كانت الحكومة القائمة مهتمة بتلك المشكلة ففي استطاعتها أن توجه اقتصاديات المجتمع نحو الهدف السليم وتجنبه شرور التقلبات العنيفة ... وهذا هو ما حاولت الحكومات جاهدة تحقيقه في سني ما بعد الحرب .

ونختتم هذا البحث بكلمة عن البطالة التي يسببها الكساد وعن آثارها الواضحة . إن بطالة الكساد بطالة لا إرادية بالنسبة للعمال . وهم إذا حصلوا على إعانات بطالة فإنما يحصلون على دخل يسير هو في الواقع جزء مما كان في استطاعة الدولة استثماره . وغالباً ما يقترض العامل العاطل

لسد حاجاته الاستهلاكية ، وإذا أعانتهم النقابات فهم سرعان ما يستنفذون «صناديق» النقابات ... وهم «ياكلون» مدخراتهم السابقة مما يجعل صافي الادخار أقل مما يمكن أن يصل إليه .

وخلال فترات الكساد نجد أن العمال ينجحون سوء المصير ، وبسودهم القلق ، فيحاولوا الإقلال من إنفاقهم ، ويكتنزون استعداد للمستقبل المظلم ... وهذا بدوره يزيد الحالة سوءا . وإذا نقص الدخل القومي نتيجة قصور في الطلب فسوف تتعقد الحال ، ويزيد عدد عاطلين فكما أن هناك مكررا استثمار ومكررا عمالة ، كذلك فإن هناك مكررا بطالة ، والكساد الذي يحل بصناعة معينة يسرى مداه وتظهر آثاره في كثير من الصناعات الأخرى .

وخلال فترات الكساد يكون صافي الاستثمار سلبيا ، وحتى المستهلك من الأصول الرأسمالية لا يعوض ، فينقص رأس المال القومي ، وتنقص الطاقة الإنتاجية في الدولة ، وتسير الحياة الاقتصادية في تيار التدهور . وإذا كانت النتائج المادية للكساد واضحة فإن النتائج الاجتماعية أسوأ . إن العمال في فترات الكساد يتعرضون لأسوأ الظروف ، والكساد الاقتصادي لا بد أن يتبعه كساد اجتماعي . إن الحرمان من الكسب حرمان من الدخل ، والحرمان من التغذية حرمان من الصحة ... والعامل الذي يفقد سبيل كسب عيشه يفقد الثقة بنفسه إذا طالت مدة عطالته ... وإذا مرت عليه الشهور والسنوات وهو يستجدي إعانة يعول بها نفسه وعائلته فهو لا بد ناغم على المجتمع غير مكترث ولا راغب بالمساهمة فيه .

كذلك فإن طول فترة البطالة معناه تدهور المهارة والمعرفة وإذا أضفنا إلى ذلك سوء الصحة وانهار المعنوية وهدر الكرامة لسكانت النتيجة قتل كل أمل أمام العامل في الحياة .

ثم هناك البطالة المقنعة خلال فترات الكساد نتيجة عدم الاتفاقيات

بالكفاءات والمهارات الموجودة . فالعمال المنهرة يقبلون أى عمل ، وخريجون الجامعات يقبلون أعمالاً لا تتناسب مع مؤهلاتهم ، والشباب لا يقبل على التعليم العالى أو لا يجد له الفرصة لأن « دخل العائلة » لا يسمح بالإتفاق الخاص على التعليم ، وبمخاصه إذا لم يكن فى التعليم العالى ضمان للحصول على عمل فى المستقبل ... وكل هذا ينخر فى النظام الاجتماعى ويبطئ التقدم أو يشله بل ويؤخر المجتمع فنياً واقتصادياً واجتماعياً ...

وإعانات البطالة ... هل تستمر إلى الأبد ؟ ... والعمال العاطلون ... الملايين منهم ... هل يقفون فى صفوف يوماً بعد يوم أملا فى الحصول على عمل هو فى الحقيقة غير متوفر ؟ ... والإعانات والإحسان ... وأعمال البر ... من هم القادرون فى أوقات الكساد على اغداق الحسنات ... وما النتيجة ؟ تشكك فى صلاحية الحكومة ... أو فى صلاحية النظام الاجتماعى ... أو فى صلاحية النظام الاقتصادى ... فاما ترشيد وتوجيه للنظام وعلاج للمشاكل ، وإماتورات سياسية قد تكون نتائجها أسوأ من نتائج الكساد .

القسم الثالث

اقتصاديات السكان

أهمية دراسة السكان :

ما من مجتمع يستطيع التفكير في التقدم الاقتصادي والرفاهة ورفع مستوى المعيشة بين أفرادہ دون أن يولي دراسة الحالة السكانية عناية خاصة . هل إن مشاكل السكان كانت من أولى المشاكل الاقتصادية التي عني بدراستها الاقتصاديون الأوائل ، كما كانت الشغل الشاغل لقادة الدول منذ قديم الزمان . وإذا تحدثنا عن التقدم الاقتصادي فلا بد أننا نتعرض للسكان من ناحية أو أخرى . فإذا كان المقصود بالتقدم الاقتصادي استغلال الموارد الموجودة في الدولة على أحسن وجه وزيادة الطاقة الإنتاجية الكلية للبلاد فلا بد من معرفة الطاقة البشرية التي ستقوم باستغلال تلك الموارد ، وكذا معرفة مقدار الزايد في السكان بالنسبة للزيادة التي ستطرأ على الإنتاج القومي بشئ أنواعه .

وإذا قلنا إن المقصود بالتقدم الاقتصادي الازدياد المطرد في متوسط دخل الفرد — أي رفع مستوى الرفاهة بين الأفراد — فلعدد السكان هنا أثر واضح على استنتاجنا حيث أن مستوى المعيشة يقاس بنصيب الفرد من الناتج القومي (أي الناتج القومي مقسوما على عدد السكان) .

لذلك فقد يختلف الهدف المقصود بين مجتمع وآخر ، أو بين رأى اقتصادي وآخر . فربما يقول البعض بضرورة زيادة عدد السكان حتى تصل الدولة إلى طاقة إنتاجية كبرى وتحقق التقدم من حيث استغلال مواردها استغلالا كاملا . هذا بينما يقول البعض أن الهدف الأول هو رفع مستوى المعيشة إما بتقليل عدد السكان ، وإما بثبات عدد السكان مع العمل على زيادة الناتج القومي . ولا شك أن هذا الهدف أو ذاك له من النتائج والآثار التي تختلف باختلاف ظروف الدول والمجتمعات بما يتعذر معه المفاضلة بين سياسة سكانية وأخرى .

وسوف ندرس في هذا البحث بعض الأسس العامة لاقتصاديات السكان حتى تهىء لنا السبيل للتفكير في مشكلة السكان في مصر — وهي مشكلة ما فتئت تشغل بال الاقتصاديين والسياسيين على السواء كما تضاربت فيها الآراء على الرغم من أن الجميع متفقون على ضرورة رفع مستوى المعيشة المنخفض بين الغالبية من الأفراد .

توماس مالتس والتاريخ :

ما من دراسة عن السكان تخلو من إشارة ولو عابرة إلى ذلك الاسم الذي اشتهر بنظريته في السكان ... وتمشيا مع المؤلف نستعرض في إيجاز ما جاء عن لسان ذلك القس الانجليزى في أواخر القرن الثامن عشر .

لقد كان مالتس متأثراً بالاستنتاجات الشائعة في ذلك الوقت فيما يدور حول قانون تناقص الغلة وآثاره ، وجاءت آراؤه معتمدة اعتماداً مباشراً على تطبيق ذلك القانون . فهو يفترض أن عدد السكان في العالم يميل إلى الزيادة بمعدل متوالية هندسية — طالما لم توجد موانع تحد من تلك الزيادة — وأن تلك الزيادة إن استمرت فسوف يكون العالم مهدداً بالجماعة إذ أن قانون الغلة المتناقصة يحتم ألا يزيد الإنتاج الكلى إلا بمعدل متوالية حساية .

ولتوضيح تلك الفكرة (على سبيل المثال) نقول إن الزيادة التي تخيلها مالتس بالنسبة للسكان تتمثل في المتوالية ١ ، ٢ ، ٤ ، ٨ ، ١٦ ، ٣٢ ، ٦٤ ، ١٢٨ ... الخ .. هذا بينما يزيد الإنتاج الكلى (على أحسن الفروض) على نحو ما تمثله المتوالية ٢ ، ٣ ، ٤ ، ٥ ، ٦ ، ٧ ... الخ .

والواقع أن مالتس لم يؤكد أن العالم فعلاً يتزايد بمعدل متوالية هندسية ، وإنما أشار إلى أن الزيادة تميل إلى هذا الاتجاه ، وأضاف إلى ذلك قوله إن هناك مواقع إيجابية كالحرب والجماعات تحد من سرعة هذا التزايد بعض الشيء . وقد ساعدت الظروف على انتشار آراء القس مالتس هذه ، وتساءل

الناس عما يجب عمله لا تقام أخطار المستقبل المظلم الذى تحتضه ظاهرة الغلة المتناقصة ، فكان رده أن الأمل هو فى إتخاذ التدابير الوقائية للحد من تزايد السكان — لاعن طريق تحديد النسل بطرق غير طبيعية — وإنما عن طريق تأخير سن الزواج والتبصر والحفظ فى إنجاب الأطفال ١١

ولا شك أننا إذ ننظر إلى حالة العالم اليوم ونقارنها بما تنبأ به مالتس لنجد أن آراؤه كانت من المبالغة المشوبة بضيق الأفق فيما يتعلق بتقديره للتقدم الفنى والإنتاجى . فعندما تعرض مالتس لقانون تناقص الغلة وآثاره لم يدخل فى استنتاجاته وتوقعاته ذلك التقدم الذى جاء إثر الثورة الصناعية وما أفاده العالم من ارتفاع كبير فى الناتج القومى لدول العالم بصفة عامة والدول الصناعية بصفة خاصة . فالتقدم الفنى فى ميدان الصناعة تحقق من ورائه غلة متزايدة ، كان من آثارها ارتفاع مستوى المعيشة للغالبية من دول العالم رغم ازدياد عدد السكان .

وقد فات مالتس كذلك تلك الظاهرة الاجتماعية التى نشاهد ما فى معظم الدول المتقدمة ، وهى أن زيادة دخل الأسرة وتحسن مستواها المعيشى يتبعه فى غالب الأحيان تناقص فى عدد الأطفال . إن مالتس كان ينظر إلى الناحية البيولوجية البحتة حين استنتج معدل التزايد على النحو الذى أورده ، وأهمل الناحية النفسية التى لها أكبر الأثر فى تحديد عدد الأطفال الذى تنجبه كل أسرة .

يبد أن إحصائيات السكان فى العالم تدل على أن هناك حقيقة واضحة وهى إطراد تزايد السكان يوماً بعد يوم ، وأن معدل التزايد فى بعض البلاد كالمند والصين مثلاً يكاد يقرب من ذلك الذى أشار إليه مالتس ؛ وإذا نظرنا إلى ذلك التزايد — وبخاصة فى البلدان الفقيرة المتخلفة — على ضوء التزايد البطيء فى إنتاجها لأمكتنا أن نتصور كيف أن مالتس لم يكن مخطئاً كل الخطأ فى استنتاجاته . فقد دلت الإحصائيات مثلاً على أن عدد السكان فى

الهند قد زاد في العشرين سنة ما بين ١٩٢١ ، ١٩٤١ بمعدل ٨٣ مليون نسمة ،
وليس من المحتمل بتاتا أن يكون الناتج القومى قد زاد في تلك البلاد بالنسبة
التي يمكن بها مواجهة تلك الزيادة .

ولا يفوتنا أن انتشار المدنية والتقدم في الصحة العامة ومكافحة الأمراض
المتوطنة في الدول المتأخرة قد ساعد على ارتفاع المعدل الصافى لزيادة السكان
في تلك الدول . ولعل الجدول التالى يعطينا فكرة عن تزايد السكان في العالم
خلال المائة وخمسين سنة الماضية (التقدير بالملايين)

مناطق العالم	١٨٠٠	١٩٢٠	١٩٥٢
أوروبا (بما فيها الاتحاد السوفيتى)	١٨٨	٥٧٧	٥٩٩
الأمريكتين	٢٩	٢٧٧	٣٤٤
آسيا وأفريقيا	٧٠٢	١٣٥٩	١٥٢٦
المجموع في العالم	٩١٩	٢,٢١٣	٢٤٦٩

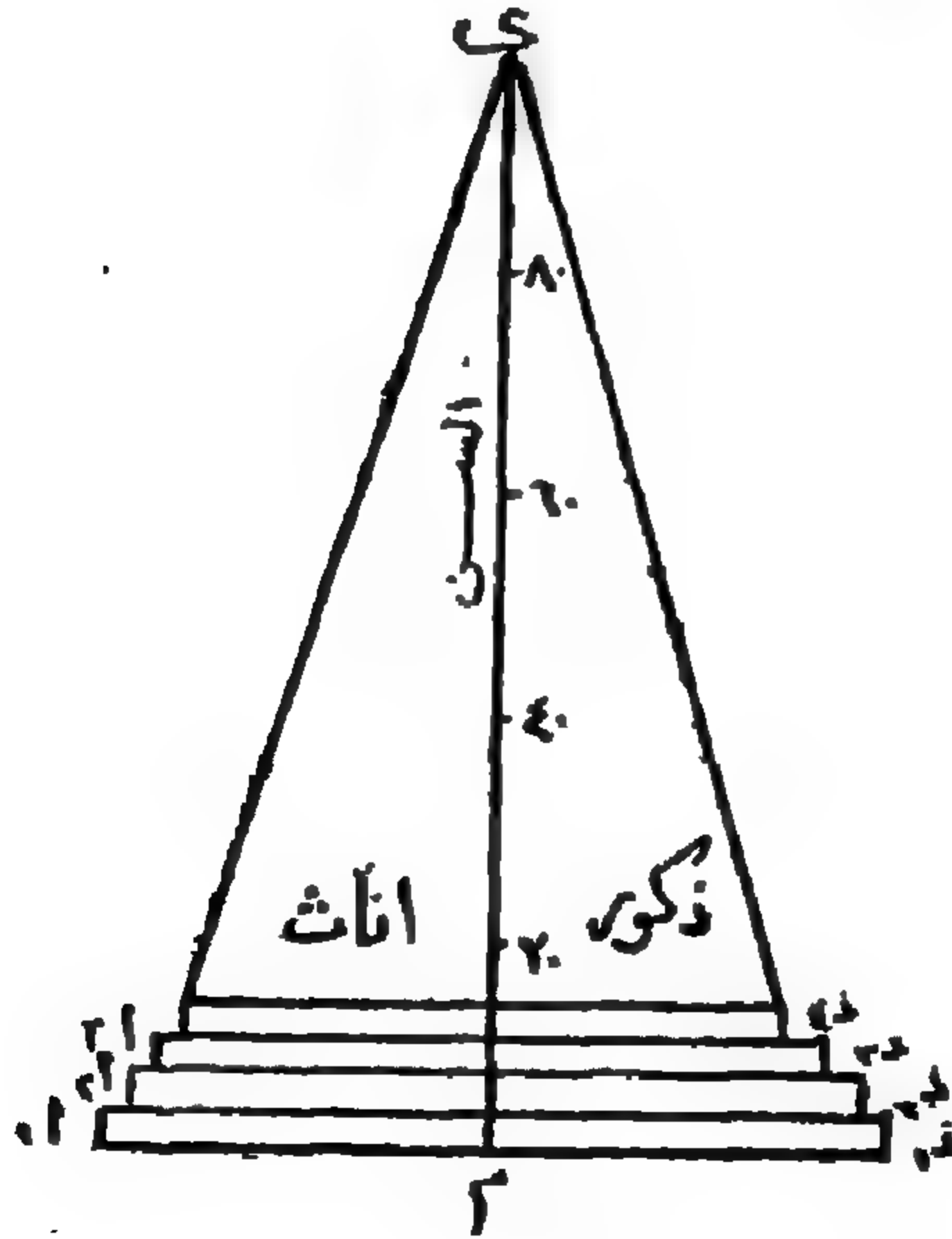
وهذه الأرقام إن دلت على شىء فإنما تدل على أن هناك فعلا تزايداً
في عدد سكان العالم بما يزيد عن ٢١ مليون سنوياً ، وأنه من المحتمل أن
يرتفع معدل الزيادة هذا إذا أخذنا في الاعتبار أثر التقدم في المدنية ومكافحة
الأمراض والأوبئة . فلا بد إذن أن يزيد إنتاج المواد الغذائية في العالم
سنوياً بالقدر الكافى لمواجهة تلك الزيادة في السكان إذا افترضنا أننا نحاول
المحافظة على نفس المستوى الغذائى ، ناهيك عن تحسينه وزيادته ..

توزيع السكان حسب الأعمار :

من النقط الجديرة بالملاحظة عند دراسة اقتصاديات السكان نسبة
توزيع الأفراد من ذكور وإناث طبقاً للسن . فطبيعى أن المجتمع الذى
تكثر فيه نسبة الأطفال والأحداث يختلف عن ذلك الذى ترتفع فيه نسبة

الأفراد العاملين (ما بين سن ٢٠ — ٤٥ مثلاً) ، كما يختلف عن ذلك الذى تكثر فيه نسبة الشيوخ فوق سن ٦٥ سنة ، إذ أن هذه النسب ستؤثر على الحاجات الاستهلاكية للأفراد من حيث طبيعتها وبالتالى على الأعباء الاجتماعية للدولة وعلى الطاقة البشرية العاملة فى الدولة .

والنموذج الكامل ، لتوزيع السكان يمكن تمثيله بمثلث متساوى الساقين كما فى شكل رقم (١) . وهذا الشكل ، الهرمى ، مكون من جانبيين أحدهما يمثل أعداد الذكور والآخر يمثل أعداد الإناث خلال الأعمار المختلفة التى تقاس على الخط م ي . ونفترض هنا أن المسافات من ذ ، هـ ، ذم ... الخ حتى الخط م ي تمثل أعداد الذكور فى سن الواحدة والثانية والثالثة ... الخ ، كما أن المسافات بين الخط م ي والنقط ١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ... الخ تمثل أعداد الإناث حسب أعمارهن .



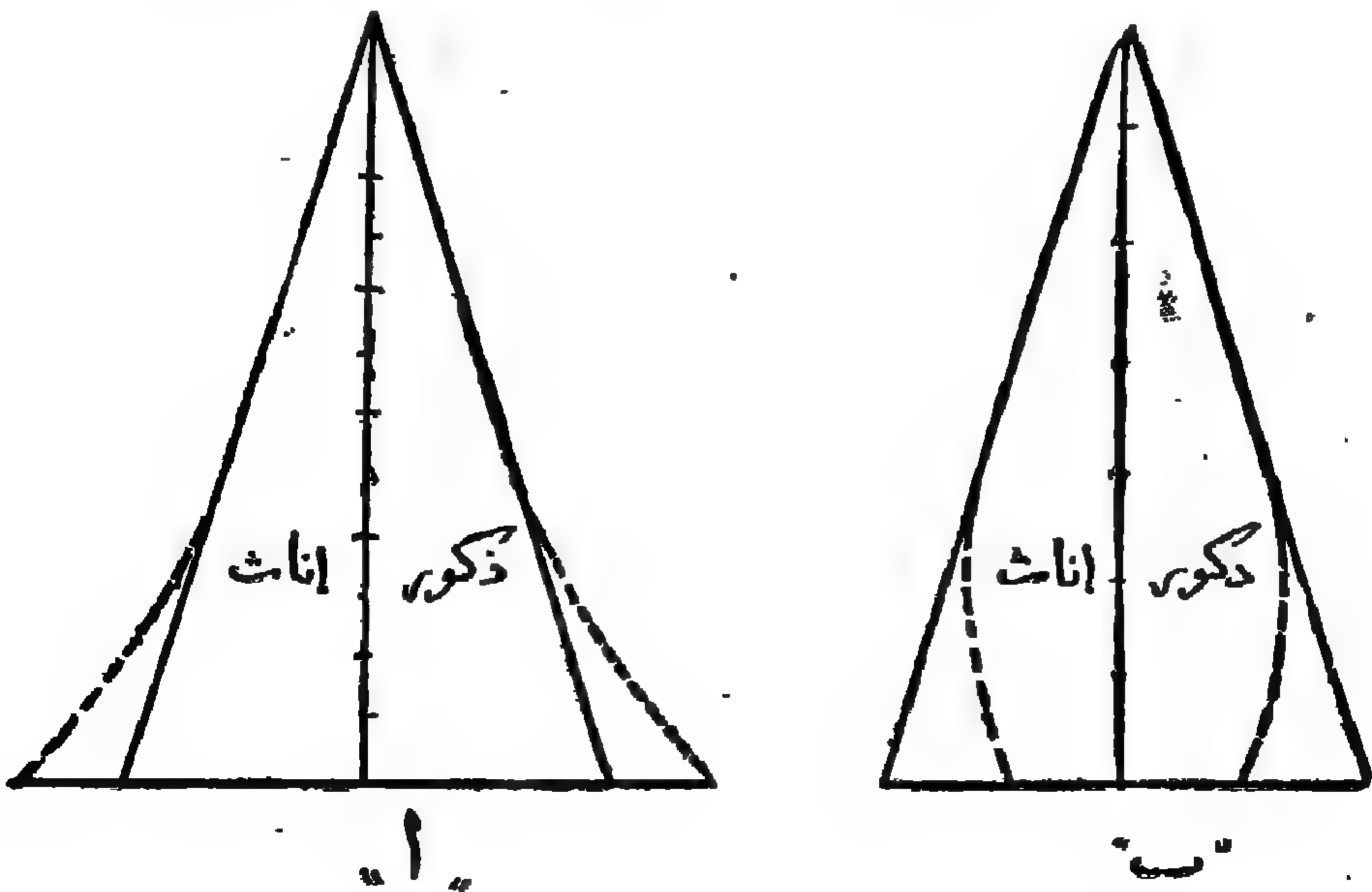
شكل (١)

وهذا النموذج يبين لنا تكوين مجموعة من السكان فى حالة استقرار ، فعند قة المثلث نجد أكبر المعمرين ضمن هذه المجموعة (سن ١٠٠ سنة مثلاً) ، كما أن جانبي المثلث مستقيمان لأننا نفترض أن كلاً من الذكور

والإناث يموتون بنسبة متساوية كلما تقدمت بهم السن ، كما أننا نفترض أيضاً أن نصف عدد السكان تماماً من الذكور والنصف الآخر من الإناث ، هذا مع بقاء كل من معدل المواليد ومعدل الوفيات ثابتاً على مر الأيام .

فإذا فرضنا أن معدل الوفيات بقى ثابتاً بينما ازداد معدل المواليد ، فعنى ذلك ازدياد نسبة الأطفال — لفترة من الزمن — فى هذا المجتمع ويتغير الشكل الهرمى النموذجى فيصبح كذلك الموضع فى شكل (١٢) . وفى مثل هذا المجتمع لا بد أن تروج حركة إنتاج السلع والخدمات اللازمة للأطفال ، فيزداد الطلب على ملابس ولعب الأطفال — وبالتالي إنتاجها — كما يزداد الطلب على خدمات القابلات وأطباء الأطفال ، وتواجه السلطات مشكلة زيادة عدد المستشفيات ورياض الأطفال ومراكز الصحة والأمومة ... إلى غير ذلك من الخدمات التى يتطلبها الاعتناء بالجيل الجديد ، ... وسيواجه المجتمع عموماً زيادة مطلقة فى السكان ستكون لها آثارها فى السنين التالية .

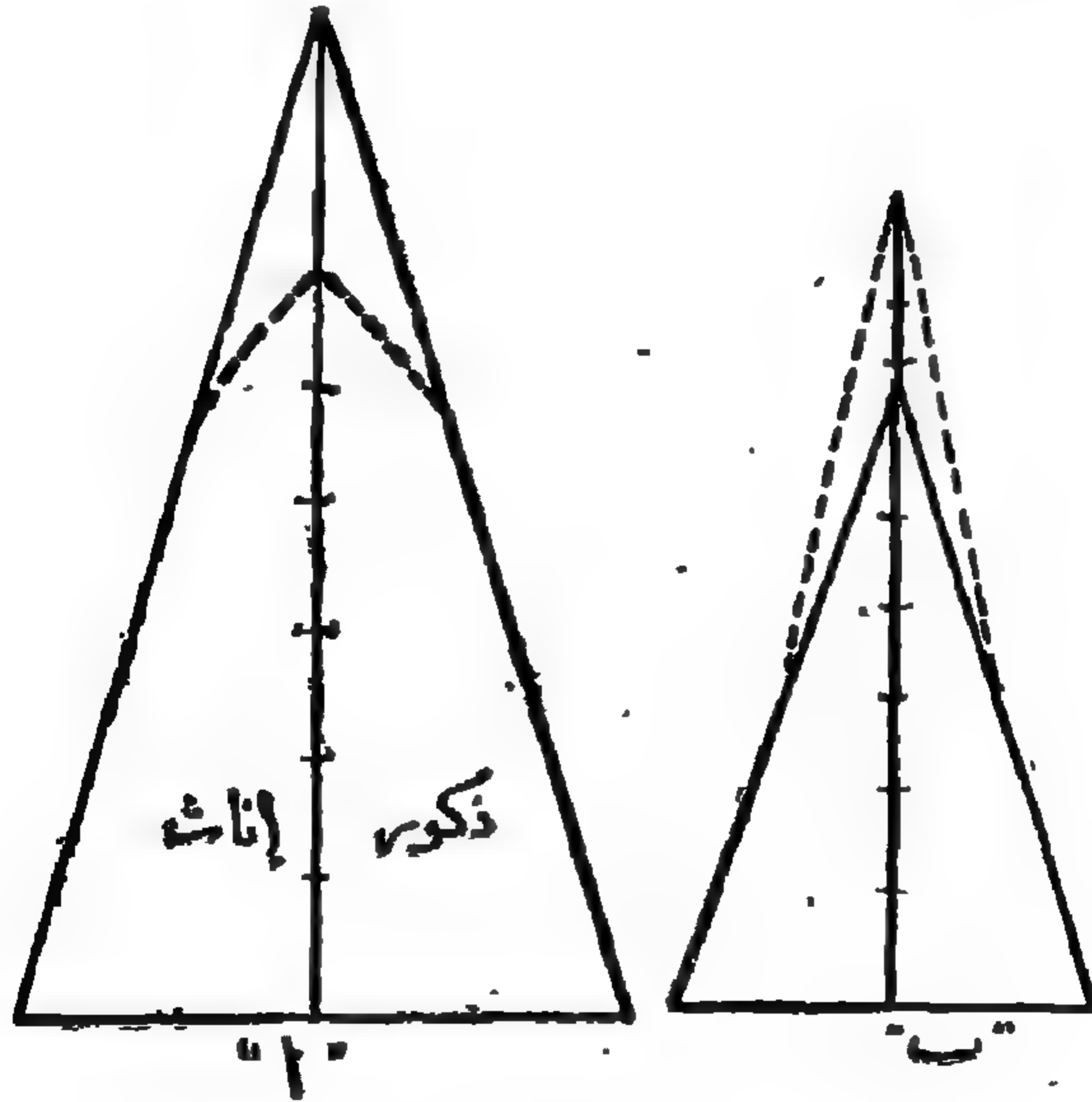
أما إذا حدث العكس أى تناقص معدل المواليد مع بقاء معدل



شكل (٢)

الوفيات ثابتاً فستؤدي هذه الحالة (في الأمد القصير) إلى توزيع أشبه بذلك الموضح في شكل (٢ ب) . ومثل هذا المجتمع سيواجه مشكلة تناقص تدريجي في السكان سيظهر أثره في الأمد القصير على شكل ركساد ، في كل ما يتعلق بإنتاج السلع والخدمات اللازمة للأطفال والصغار ، كما سيظهر أثره في الأمد الطويل عندما يشعر المجتمع بأنه مهدد بتناقص في العدد المطلق للسكان (إذا كان هذا التناقص يهدد فعلاً بنقص الطاقة البشرية اللازمة لاستغلال الموارد الموجودة ونقص في الناتج القومي) .

وتختلف الأوضاع إذا بقي معدل المواليد ثابتاً بينما يتغير معدل الوفيات . فازدياد معدل الوفيات معناه تناقص في العدد المطلق للسكان نتيجة نقص في عدد المعمرين ، من الأفراد كما هو موضح في شكل (١٣) . ويوضح

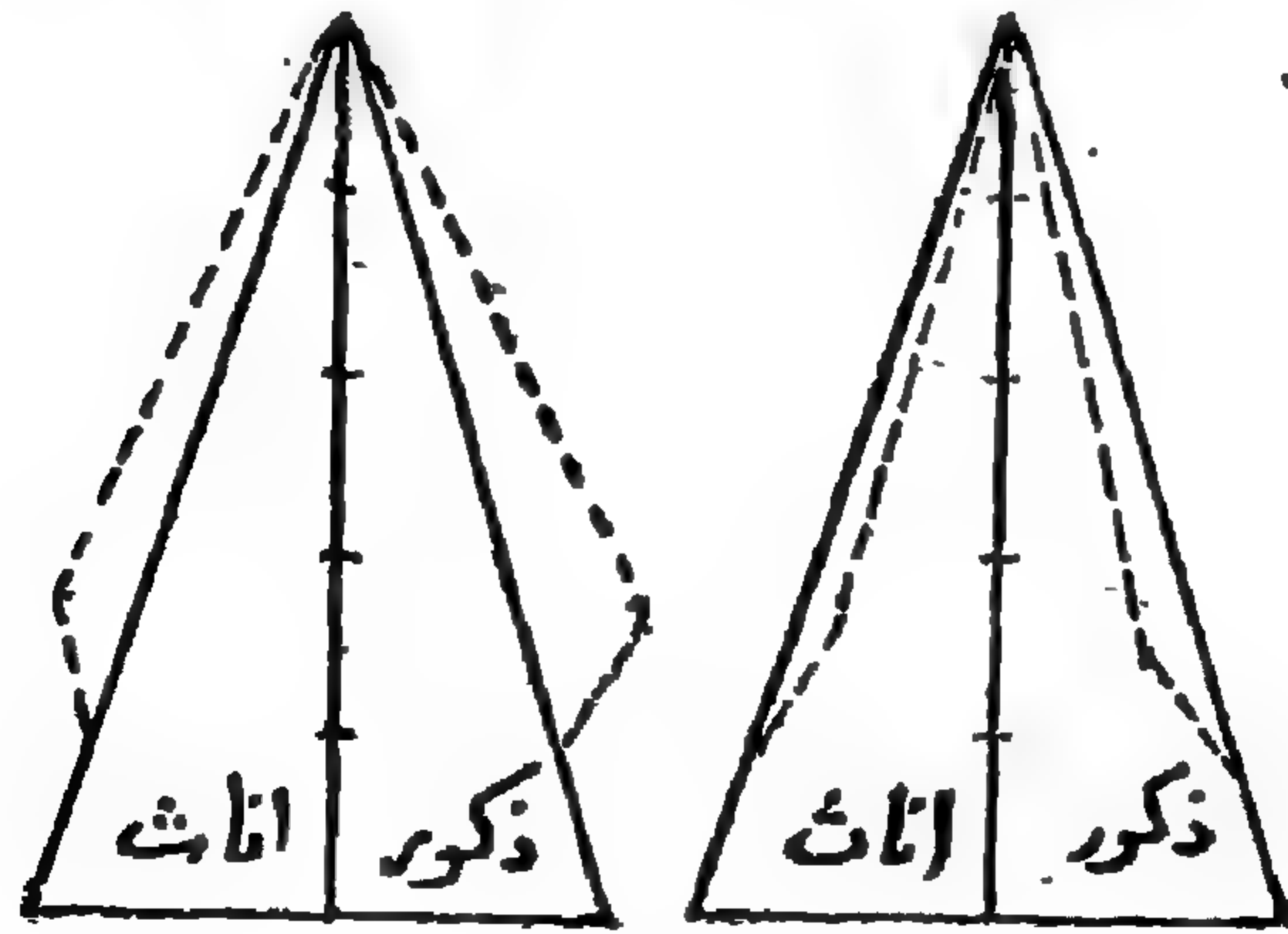


شكل (٢)

شكل (٢ ب) الحالة العكسية ، حيث بتناقص معدل الوفيات مع ثبات معدل المواليد يزداد العدد المطلق للسكان نتيجة لزيادة نسبة الأفراد في سن الشيخوخة . وسيكون لهذا الوضع نتائج وبخاصة فيما يتعلق بالأعباء الاجتماعية للسلطة الحاكمة حيث تزداد نسبة إعانات الشيخوخة والمعاشات

وتكلفة الخدمات المختلفة التي تقدمها الدولة من ميزانيتها العامة . وسيكون لكثرة نسبة « المعمرين » أثر واضح على الحياة الاقتصادية بوجه عام ، فمعظم هؤلاء يعتبرون عبئاً على المجتمع ، وسيخصص لهم نصيب من الدخل القومي دون أن يساهموا في الإنتاج ، كما أن ازدياد عدد المعمرين في الأسرة الواحدة من شأنه أن يستنزف جزءاً كبيراً من دخل العائل . هذا بالإضافة إلى أن الكثير من النواحي الإنتاجية سوف يسخر لخدمة المعمرين وما يحتاجون إليه .

ومن البديهي أن الهجرة من البلاد وإليها سيكون لها أثر ظاهر بالإضافة إلى التغيرات في معدل المواليد والوفيات ، حيث يزداد العدد المطلق للسكان في حالة الهجرة إلى البلاد والعكس في حالة الهجرة منها ، هذا عدا التغير الذي يطرأ على عدد الذكور والإناث وبخاصة العاملين^(١) منهم . فالمعروف أن الأفراد الميالين إلى الهجرة هم عادة القادرون على تحمل متاعب تغيير البيئة والموطن ، الراغبون في البحث عن سبل العيش الذي لا يتوفر حيث



هجرة إلى البلاد

هجرة من البلاد

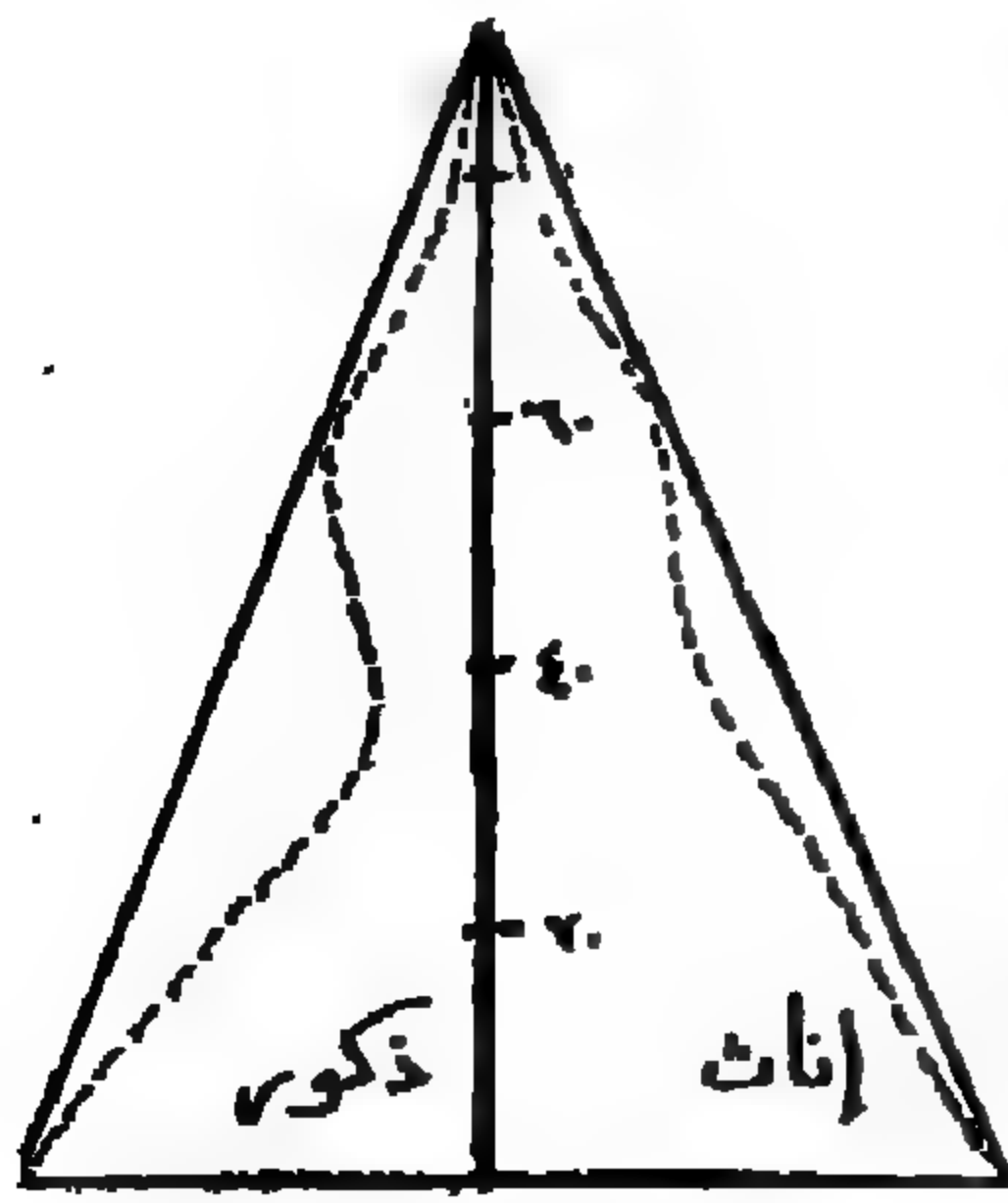
شكل (٤) تكوين السكان في حالة الهجرة

(١) تقصد بلفظة « العاملين » عند دراسة السكان هؤلاء الأفراد في السن ما بين ١٥ — ٥٥ أو ما يقرب من ذلك طبقاً للظروف والعادات ، على اعتبار أن الفرد في تلك السن يستطيع كسب عيشه وإعالة نفسه وغيره ويعتبر إذ ذاك جزءاً من الطاقة البشرية العاملة في المجتمع .

موطنهم الأصلي ، والذين يتطلعون إلى أمل الاستقرار في « وطن » جديد وبناء مستقبل جديد .

وقد دلت المشاهدات على أن الغالبية من الأفراد الذين يغامرون بالهجرة من بلادهم إلى بلاد أخرى يكونون عادة في سن ما بين ٢٥ — ٥٥ ، كما أن المهاجرين الذكور يكونون عادة أكثر عدداً من الإناث — (هذا طبقاً مع التسليم بأن الشاب ربما يهاجر ومعه زوجته وأطفاله ، وربما اصطحب معه والديه) .

ويوضح شكل رقم (٤) تكوين السكان في حالة الهجرة من البلاد وإليها — وقد روعي في هذا النموذج — أن عدد الذكور المهاجرين أكثر من الإناث ، كما أن المهاجرين من بلد معين قد لا يكونون بالكثرة التي نعهد ما عندما نحصى المهاجرين إلى بلد من البلاد ، حيث يأتي هؤلاء من مجموعة من البلدان (كما كانت الحال في الولايات المتحدة خلال المائة سنة الماضية) . وإذا أردنا توضيح توزيع السكان في بلد من البلاد طبقاً للاحصائيات الواقعية ربما وجدنا أن الشكل النهائي أقل انتظاماً وأكثر ابتعاداً عن « النموذج الكامل » الذي يحدده المثلث متساوي الساقين . ففي شكل رقم (٥)



شكل (٥)

مثلاً نجد أن معدل الوفيات يختلف في المراحل المختلفة من الأعمار ، كما أنه يختلف بالنسبة للذكور عنه بالنسبة للإناث . ويتضح من هذا الشكل أيضاً أن عدد الذكور فيما بين سن العشرين والأربعين أقل من الإناث في نفس السن ، وربما كان السبب مثلاً أن الكثيرين من شباب هذا البلد ورجاله قتلوا خلال سني الحرب — كما كان الحال بالنسبة لكثير من

الدول الأوروبية بعد الحربين العالميتين الأولى والثانية .

ويمكننا أن نتصور النتائج الاقتصادية والاجتماعية لمثل هذا التوزيع

السكاني ، وبخاصة إذا كان السبب في نقص العاملين من الرجال كما قلنا هو كثرة قتلى الحرب من الشباب والرجال دون النساء . مثل هذا المجتمع سيواجه في اقتصادياته نقصاً نسبياً في الأيدي العاملة من الرجال (ما بين سن ٢٠ - ٤٠ مثلاً) ؛ وربما كان هناك عبئاً كبيراً على مالية الدولة بسبب تعويض عائلات ضحايا الحرب — وكذا المشوهين منهم — ومعنى ذلك أن الفئة الكاسبة في المجتمع (وهي قليلة نسبياً) ستتحمل عبء إعالة عدد كبير من الأفراد عن طريق الضرائب التي تستقطعها الحكومة من دخلهم ، هذا بالإضافة إلى الأعباء غير المباشرة الأخرى لسد حاجات الأطفال والشيوخ .

وإذا أراد هذا المجتمع أن يعوض النقص في الأيدي العاملة في شتى الميادين (من أعمال ثقافية ويدوية وفنية وغيرها) فلا بد أن يعتمد على القادرين من النساء . هذه الظاهرة كما نعلم تحققت على نطاق واسع في الدول الأوربية وغيرها بعد الحرب العالمية الأولى . ولنذكر هنا أن دخول المرأة شتى ميادين العمل في تلك البلاد سألقة الذكر لم يكن مجرد ظاهرة « تمدين » ، أو مرحلة اعتراف بحقوق المرأة ، أو مجرد تقدم اجتماعي كما يقول البعض ، وإنما كان السبب الحقيقي هو الضرورة الاقتصادية الممثلة في نقص عدد العاملين من الرجال ، والضرورة الاجتماعية الممثلة في النقص النسبي في عدد « الأزواج » . فالنقص في الأيدي العاملة من الرجال نعوضه بأيدي عاملة من النساء ، واشتغال النساء وحصولهن على دخل وكسب هو في الواقع تعويض عادل عن عدم الزواج ، علاوة على كونه حلاً منطقياً لمشكلة الآلاف من النساء اللاتي يتركن بلا زوج ولا عائل (١) .

وليست هذه هي كل أو أهم مشاكل مثل تلك المجتمعات وإنما هي مجرد

(١) أنبه القارئ أنني أتكلم عن المجتمعات غير الشرقية حيث لا سبيل إلى تعدد الزوجات، وجيت لا تلزم القوانين الشرعية المائل الرجل أن يمول أفراد الأسرة من الإناث أيما كانت أعمارهن .

أمثلة عابرة لبعض المشاكل الظاهرة مردناها على سبيل المقارنة ، وسوف نلقى نظرة في الصفحات المقبلة على مشاكل تضخم السكان ونقص السكان .

معدل التكاثر الصافي : Net Reproduction Rate

يهتم الاقتصاديون بمعرفة حقيقة الاتجاه العددي للسكان في بلد ما للاستدلال عما إذا كان السكان في تزايد أو تناقص ، وما هو معدل الزيادة أو النقص على مر السنين والأجيال . ويمكننا أن نركز جهودنا على إحصائيات المواليد والوفيات لمعرفة مقدار الزيادة الصافية ، ولكن هذه الطريقة لن تمكننا من معرفة حقيقة الاتجاه العددي للسكان على وجه الدقة إذ قد تكون هناك مؤثرات خارجية تين سنة وأخرى تؤدي إلى تغير في معدل المواليد والوفيات ، بما يتغير معه معرفة التزايد أو التناقص الصافي لعدد من السنوات المقبلة .

لذلك يعتمد الإحصائيون على ما يسمونه معدل التكاثر الصافي - أو كما تسميه بعض المراجع العربية معدل تكاثر الإناث . وفكرة معدل التكاثر الصافي قائمة على المنطق الواقعي - فالإناث هن اللاتي يلدن وينجبن الأطفال ... فإذا افترضنا (فرضاً خيالياً) أن جيلا من الأمهات في بلد ما أنجب ذكورا فقط فسينقرض سكان هذا البلد ... وكذا ستكون الحال إذا أنجب إناثا فقط ... ولكن دعنا من تلك الفروض الخيالية ...

ما هو عدد الأطفال الإناث اللاتي ولدن لكل ألف من النساء خلال فترة كاملة من عمرهن ؟ إذا كان في استطاعة كل ألف من النساء (خلال مرحله حياة كاملة) أن ينجبن ألف بنت قيل إن معدل التكاثر الصافي أو معدل تكاثر الإناث يساوي الواحد ، وعليه سيبقى عدد السكان ثابتا في الأمد الطويل .

وإذا حدث أن أنجبت كل ألف من الإناث ٩٠٠ طفلة أثنى فقط

فسيكون معدل التكاثر الصافي ٩.٠ . وعليه سوف يتناقص عدد السكان بمعدل ١٠٪ كل جيل . أما إذا كان في استطاعة كل ألف من الإناث أن ينجبن ٢٠٠٠ طفلة أثنى (وعلى فرض أن هؤلاء سيتركن بعدهن ٢٠٠٠ أثنى وهكذا ...) فإن معدل التكاثر الصافي يكون (٢) ومعنى هذا أن عدد السكان سيتضاعف كل جيل - ويقدر الجيل بحوالى ثلاثين سنة وهو متوسط عمر المرأة « الأم » .

وإذا وجدت الإحصائيات الكافية فاستخراج معدل التكاثر الصافي لن يكون مهمة عسيرة . فيمكننا الاستدلال من إحصائيات الوفيات فى السنوات الماضية على عدد الإناث - من الألف اللاتى تبدأ بهن عمليتنا الخسائية - الباقيات على قيد الحياة فى كل من سن ١٥ ، ٢٠ ، ٢٥ ، ٣٠ ، ... ، ٥٠ سنة ثم إذا وجدت لدينا إحصائيات عن عدد مرات الحمل (والولادة) المحتملة لكل فئة من هؤلاء النسوة فى أعمارهن المختلفة أمكننا أن نعرف عدد الأطفال المحتمل أن تلدهن بمجموعة النساء هذه خلال سنى حياتهن ... ونصف عدد الأطفال (أو أقل بقليل) سيكون من البنات وهذا الرقم مقسوماً على ألف هو معدل التكاثر الصافي .

ويجد القارئ فى نهاية هذا البحث مقارنة طريقة بين معدلات التكاثر الصافية لعدد من الدول ، وما يمكن أن تكون عليه حالة السكان فى بعضها فى السنوات المقبلة .

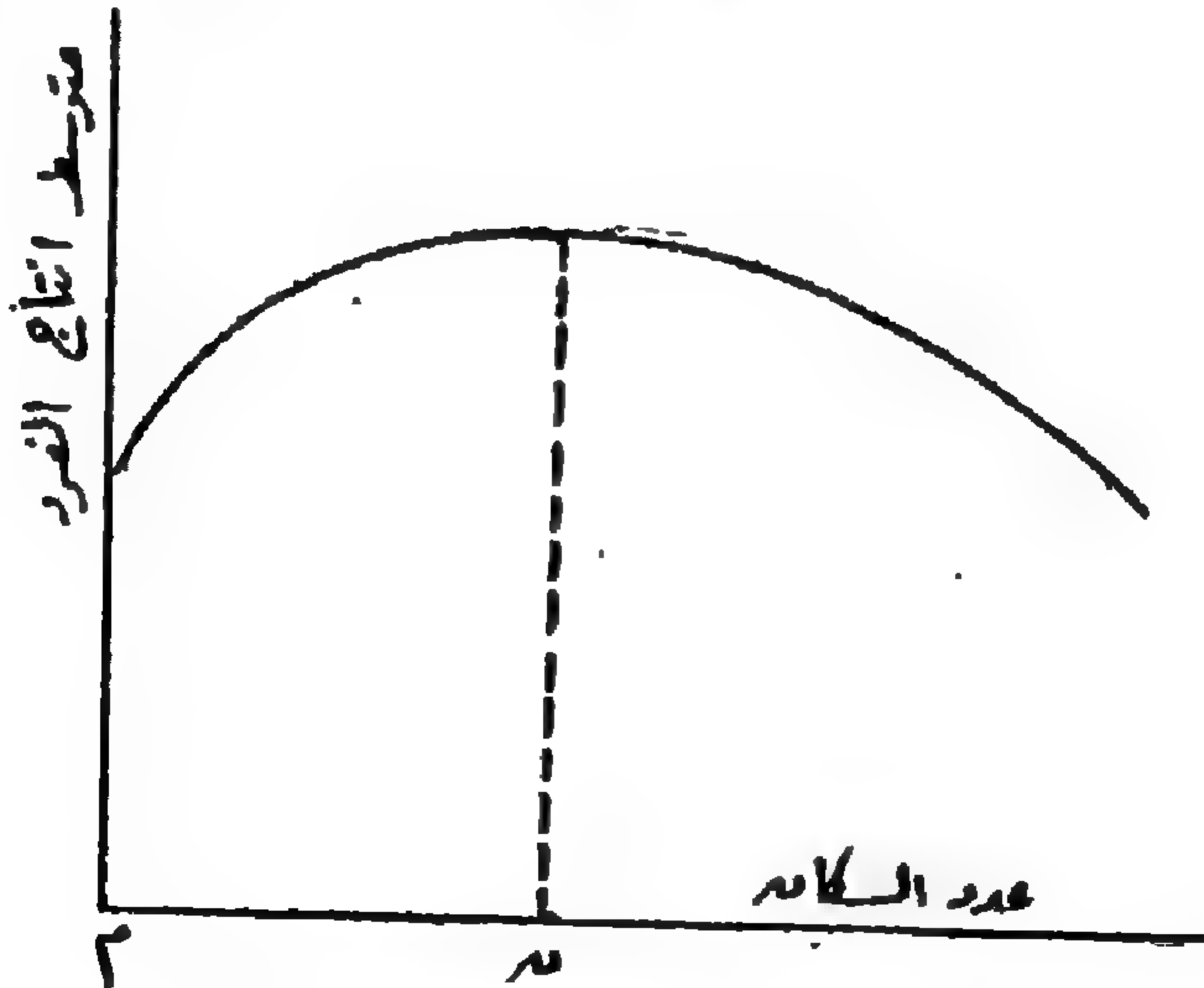
الحجج الرُّسُل للظَّاهِر :

دفع التفكير فى الغلة المتزايدة أو المتناقصة بعض الاقتصاديين إلى تطبيق تلك الظواهر من حيث الموارد (الثابتة) والقوى البشرية العاملة المتضاربة معها . فمثلاً إذا تصورنا أن القطر المصرى لا يحوى أكثر من مائتى نسمة فلن يكون هذا العدد كافياً لاستغلال الموارد والثروة الطبيعية ... لن نتاح الفرصة للتخصص وتقسيم العمل وبناء المصانع وتنمية رأس المال القومى ...

وسكون الناتج القومي صغيرا لأن النشاط الاقتصادي سيكون بدائياً أو شبه بدائياً ... وعلى التقيض من ذلك ، إذا فرضنا أن عدد سكان مصر قد زاد إلى مائتي مليون من بقاء الظروف الحالية كما هي من حيث الموارد والطاقة الفنية ، فلا بد أن مستوى معيشتنا سيكون غاية في الانخفاض إذ أن نصيب الفرد من الناتج القومي سيكون ضئيلاً جداً ...

إذن لا بد أن هناك عدداً من السكان يمكننا اعتباره العدد الأمثل ما بين ٢٠٠ ومائتي مليون ، حيث تكون الانتاجية النفسية للفرد أقصى ما يمكن ، ومن ثم يكون نصيب الفرد من الدخل القومي أقصى ما يمكن .

فكان فكرة الحجم الأمثل للسكان تقول إنه بالنسبة للموارد الثابت وجودها في الدول ، وبالنسبة لمستوى معين من الطاقة الفنية والمعرفة ، من الأفضل أن يكون عدد السكان تلك الدولة هو ذلك الذي يمكننا من الارتفاع بدرجة متزايدة دون الانتقال إلى مرحلة الغلة المتناقصة . ويمثل هذه الفكرة (١) الشكل رقم (٦) حيث يكون الحجم الأمثل للسكان (في ظروف مفروضة



شكل (٦) : الحجم الأمثل للسكان

(١) لاني لا أميل إلى وصف تلك الآراء بلفظ « نظريات » وأفضل أن أعرض مثل تلك الآراء على أنها « أفكار » جادت بها قرائح بعض الاقتصاديين .

وموارد معلومة (م نه من الأفراد إذ أن هذا العدد يعطى أكبر إنتاجية أو غلة نسبية ، وسيكون متوسط دخل الفرد حينئذ أكثر ما يمكن .

ولعلنا نلاحظ على الفور أن نقطة الضعف في مثل هذا الاستنتاج هي أنه من المتعذر أن نعرف على وجه التحديد العدد الأمثل للسكان لأن معنى ذلك افتراض ثبات الموارد الطبيعية (دون اكتشاف الكامن منها) وثبات المعرفة الفنية ووسائل استغلال الموارد ، وافتقاء أهمية تنمية رأس المال القومي الذى يزيد بدوره الناتج القومي ، وانعدام الابتكارات والاختراعات وسير المجتمع في طريق أشبه بالركود من الناحية الانتاجية ... وبما أن تلك الافتراضات لا تطابق الواقع الذى اثبتته تاريخ العالم المتحضر ، فليس من السهل أن تسكن بالحجم الأمثل للسكان في دولة ما - إلا إذا قلنا إن هذا الحجم الأمثل يتغير بتغير الأسلوب الفنى ، الذى يمكننا من زيارة الناتج على مر الأيام رغم ثبات الموارد الطبيعية .

على أنه من الواضح أن عدد السكان في بعض الدول قد تخطى الحجم الأمثل إذا ما كان قياسنا هو متوسط دخل الفرد في ظروف وموارد معينة ، وأنه من الأفضل لتلك الدول أن يكون عدد سكانها على يسار نقطة الحجم الأمثل ، من أن يكون على يمينها . ويمكن أن ننظر إلى بعض الدول المتخلفة لنرى كيف أن كثرة عدد سكانها هو العائق الأول في سبيل تقدمها . فرخص الأيدي العاملة قد يكون نعمة من وجهة نظر المنتج ، ولكنه نقمة من وجهة نظر المجتمع . فبالإضافة إلى انخفاض مستوى المعيشة نجد أن انخفاض الأجور يجعل المنظمين يركنون إلى الأسلوب السائد في الانتاج ويتمسكون به ... فلا توجد بواعث للتجديد أو اختراع آلات توفر الأيدي العاملة ، ومن ثم لا يتجه التفكير إلى الاستثمار وتنمية رأس المال القومي وبخاصة أن مستوى الدخل المنخفض لا يترك فائضا للأدخار .

وبصورة عامة ، يمكننا القول إن ازدياد عدد السكان أو تضخم عدد

السكان لن يكون في مثار القلق إلا إذا كان مصحوباً بمظاهر الفقر والبؤس على نطاق واسع . لقد كانت الحال هكذا في إنجلترا في أوائل القرن التاسع عشر عندما كتب مالتس كتابه عن السكان ، وهذا ما أدى إلى مخاوفه التي أعرب عنها ... ولكن التقدم الذي حققته إنجلترا خلال القرن التاسع عشر قد أدى إلى ارتفاع متوسط الدخل الحقيقي للفرد مرتين ونصف رغم أن عدد السكان قد زاد خلال نفس الفترة إلى أكثر من أربعة أمثال ١١

فهل نأمل أن يكون نصيب الدول الشرقية المتخلفة ومستقبلها بعد استقلالها كذلك الذي تحقق لإنجلترا في القرن الماضي ؟؟ وأعتقد أن خير كلمة كتبها مالتس بصدد تضخم السكان - كلمة تنطبق حالياً على كثير من الدول - هي تلك التي قال فيها : يجب أن نفرق تفرقة واضحة بين عدد كبير من السكان وعدد فائض من السكان ، ... كلمات سهلة لها مدلولها .

النتائج الاقتصادية لتناقص السكان :

حدث في الفترة ما بين الحربين أن كانت معظم الدول الأوروبية (وبخاصة بريطانيا وفرنسا والسويد) تتجه نحو تناقص في عدد السكان . وقد أثرت عدة حملات من جانب رجال الاقتصاد الذين حاولوا تنبيه الأذهان إلى الأخطار الاقتصادية لتناقص السكان ، بالإضافة إلى الأخطار السياسية المعروفة من إضمحلال الدولة إلى مراتب الدول الصغرى الضعيفة . وطبيعي أن يكون من الصعب إقناع عامة الأفراد بأخطار تناقص السكان وبخاصة إذا كانوا يشعرون في حياتهم اليومية بوطأة التنافس من أجل كسب العيش ، أو بآثار البطالة والكساد ، فيزعمون أن النقص في عدد السكان هو السبيل لحل مشاكلهم وإزالة شبح البطالة بينهم ، ورفع مستوى معيشتهم . مثل هذا التفكير كان يسيطر على أذهان الأفراد في الدول التي نحل بها الكساد العالمي الكبير في الفترة ما بين ١٩٢٩ - ١٩٣٥ ، وهو تفكير أبعد ما يكون عن الصواب .

فتناقص عدد السكان بمعدل أن يصحبه نقص في الطلب الكلى أى الطلب
الفعال ، فإذا صحب هذا خفض في العرض الفعال أى في الإنتاج فكيف
السييل إلى انقاص البطالة بين العمال ؟ ونلاحظ هنا أننا لا نشير إلى الدول التى
تشكو من وجود ملايين من الطاقة البشرية الفائضة ١١ ومن الواضح أنه إذا
كان عدد السكان قريباً من الحجم الأمثل - على افتراض معرفته - فإن نقص
الطاقة البشرية سيؤدى إلى انخفاض في الناتج الكلى وبالتالي إلى انخفاض
في متوسط دخل الفرد .

وحتى مع التسليم بأن بعض الدول في ظروفها الخاصة قد تستفيد إذا
نقص عدد سكانها ، فإنه لا مفر من الآثار الاقتصادية السيئة التى تنتج خلال
الفترة التى يتناقص فيها عدد السكان . فتلا تغير الطلب خلال تلك الفترة
سيترك أثره بطالة ناتجة عن كساد بعض الصناعات مما قد يزيد مشكلة البطالة
حدة . ولكن من خلال فترة التناقص ستتغير نسب توزيع السكان من
حيث الأعمار ، ولنتظر إلى مثال واقعى يشرح هذا . وليكن مثالنا ما حدث
في إنجلترا ما بين ١٨٩١ - ١٩٥٤ كما هو مبين بالجدول الآتى :

السن	١٨٩١	١٩٥٤
	%	%
١٩ - ٠	٤٥	٣٠
٢٠ - ٢٩	٣٠	٢٨
٤٠ - ٥٩	١٧	٢٦
فوق ٦٠	٧	١٦

يسترعى نظرنا في هذا الجدول تلك الزيادة الكبيرة في المجموعة بين
٤٠ - ٥٩ وكذا مجموعة من ٥٠ - ٦٠ فوق سن الستين . ويقابل هذه الزيادة
نقص واضح في نسبة الشباب ، ولا بد أن يكون لتلك التغيرات أثر ظاهر
على الحياة الاقتصادية ، أقل ما يفسره تغير الطلب نتيجة الزيادة الكبيرة في
عدد المسنين والنقص في عدد الصغار والشباب و القوة العاملة ، - وليس

مننا من ينكر أن هناك فرق بين طلب الشيوخ وطلب الشباب ، ولا بد أن
يصيب الكساد النسبي تلك الصناعات التي كانت تنتج السلع الخاصة
بـ الشباب ، وإذا أضفنا إلى هذا التغير في الطلب ما ينشأ من تغير في الأذواق
والعادات ، وظهور السلع المستحدثة والمبتكرة ، فلا بد أن نتوقع احتمال
ازدياد في وطأة البطالة .

وطبيعاً أن كل مجتمع متطور ومتقدم اقتصادياً لا بد أن يتكيف ،
من ناحية الإنتاج حسب تغير الظروف والعادات ... وفي كل فترة من
الفترات نجد أن بعض الصناعات الحديثة أخذت في الازدهار والآخر أخذت
في التدهور ، ولا بد من مواجهة تلك التغيرات وما ينتج عنها من بطالة .
ولكن تنقل العمل في الدول الصناعية في عصر التخصص وتقسيم العمل
ليس بالسهولة التي تتصورها ، وليس من اليسير أن يتحول العمال بين عشة
وضحاها من صناعة كاسدة إلى أخرى مزدهرة ... فالبطالة الثقيلة والبطالة
الدورية إذن لن يسهل علاجهما في مجتمع تسوده أيضاً آثار تناقص السكان .
ومن ناحية أخرى نجد أن عبء الخدمات الاجتماعية يزداد على كاهل
الحكومة في الوقت الذي تتناقص فيه إيراداتها نتيجة نقص عدد من يدفعون
ضرائب (هذا إذا لم ترفع الحكومة نسبة الضريبة) . وإذا ذاك يزداد
نصيب الفرد في المجتمع من عبء المشروعات الاجتماعية التي تقوم بها الدولة
كالضمان الاجتماعي والمعاشات وإعانات غير العاملين ... الخ ، ويحدث كل هذا
نتيجة ازدياد عدد المستفيدين ، بالنسبة إلى العاملين : ولما كان عدد العاملين
(في الظروف العادية) يحدد مقدار الناتج القومي الذي يمكن إنتاجه في
فترة معينة فمن المحتمل أن يقل الإنتاج إذا حدث نقص في عدد العاملين ،
وهذا ما جدى لجنة الإحصائيين في إنجلترا عندما كلفت بدراسة مشكلة
تناقص السكان في إنجلترا (عام ١٩٥٢) إلى إقترح رفع سن الإحالة على
المعاش إلى ٦٨ بالنسبة للرجال ، ٦٣ بالنسبة للنساء .

وأخيراً لعنا نذكر أن ظروف الحرب العالمية الثانية قد أوجدت

مؤثرات مؤقتة غيرت من الاحتمال طويل المدى الذي كان سائداً بالنسبة لسكان الدول الأوروبية . فقد كان من نتائج الحرب في معظم الدول الأوروبية أن إزداد معدل المواليد زيادة كبيرة مفاجئة سواء بسبب الرخاء الذي أصاب الكثير من الأفراد ، أو بسبب إزدهار فكرة الزواج السريع في أوساط الشباب المجندين . وتلك الزيادة المؤقتة هي التي أوقفت من تفاقم آثار تناقص السكان في بعض دول أوروبا الغربية .

النتائج الاقتصادية لتضخم السكان :

من الواضح أن مشاكل تضخم السكان تكاد تكون مقصورة على الدول المتخلفة اقتصادياً . وغالبيتها دول غير متقدمة صناعياً ، تعتمد على الإنتاج الزراعي أو على إنتاج المواد الخام التي تصدرها إلى الدول الغربية المتقدمة صناعياً .

ومعظم هذه الدول يتميز بمعدل مواليد مرتفع ، ومعدل وفيات مرتفع وعلى الرغم من ذلك يتزايد سكانها بسرعة تكاد تكون مخيفة ، في بعض الدول . وقد أدى التقدم في ميدان مكافحة الأمراض والصحة العامة إلى تمكن معظم تلك الدول من خفض معدل الوفيات في السنين الأخيرة ؛ هذا مع بقاء معدل المواليد كما هو مما يزيد معدل الزيادة الصافية .

والوضع بصفة عامة في تلك الدول — من ناحية السكان — هو أنها «متخمة» بالسكان إن صح هذا التعبير ؛ ففيها ملايين من الأفراد يتزايدون بسرعة هائلة ويزداد ضغطهم على موارد محدودة فيعيشون في مستوى معيشي غاية في الانخفاض إذا ما قورن بغيره من الدول المتقدمة . وعلى سبيل المثال نذكر هنا متوسط دخل الفرد في بعض الدول المتخلفة كنسبة مئوية من متوسط دخل الفرد في الولايات المتحدة (١٤٥٣ دولار عام ١٩٥٠) .

الدولة	الدخل	(نسبة مئوية)	والمقارنة
اليونان	٩	٦٠	كندا
مصر	٧	٥٣	بريطانيا
الهند	٤	٣٣	فرنسا
الفلبين	٣	٣١	الاتحاد السوفيتي
الصين	٢	١٦	إيطاليا
أندونيسيا	٢	١٠	يوغوسلافيا

وقد اتجهت أنظار تلك الدول إلى أن الحل الوحيد لمشكلتها السكانية هو التصنيع — أي التطور من اقتصاد زراعي أو إنتاج خامات إلى اقتصاد صناعي قريب من المستوى السائد في الدول المتقدمة .

على أن عوائق التصنيع في تلك الدول كثيرة ولا يجوز التغافل عنها وأهم تلك العوائق ضغط السكان في حد ذاته وهو المشكلة التي يهدف التصنيع إلى حلها . فعظم تلك الدول كانت إلى عهد قريب مستعمرات أو أشباه مستعمرات ، ولم يهتم المستعمر أن يبنى في تلك المناطق التي إمتص خيراتها اقتصاداً متوازناً أو نظاماً إقتصادياً محكماً ... فظلت تلك الدول متخلفة خلال سنوات كانت فيها اقتصادياتها مسخرة لخدمة الغرب .

ولا شك أن تلك الدول تواجه منافسة شديدة من الدول الغنية حتى في بعض نواحي الإنتاج الزراعي ... وليس من اليسير أن تتصور تغيراً سريعاً من اقتصاد زراعي وبيئة زراعية وحياة ريفية في تلك الدول إلى اقتصاد صناعي وبخاصة في الأقاليم المكتظة بالسكان كالهند والباكستان وأندونيسيا .

ومن الواضح بصفة عامة أن تضخم السكان وسرعة تزايدهم من شأنه أن يحول النشاط الاقتصادي إلى إنتاج السلع الاستهلاكية دون السلع الإنتاجية

أو الصناعات الثقيلة : فهؤلاء الملايين المحرومون من أبسط الضروريات
ينفقون كل ما تقع عليه أيديهم في سبيل الحصول على الكفاف أو ما يقرب
من الكفاف . فإذا ما سدت حاجاتهم الأساسية فإنهم يميلون إلى التسكاثر
بسرعة متزايدة يتحتم معها التوسع في إنتاج السلع الاستهلاكية لمواجهة
الزيادة في السكان .

ومن المعروف أيضاً أن متوسط دخل الفرد في الدول المتخلفة —
وهو أقرب إلى الكفاف — لا يسمح بالادخار ، بل قل إنه يؤدي إلى
الادخار السلبي ، أو الاقتراض للحصول على الضروريات ، وهكذا يقع
هؤلاء البؤساء في الدائرة المفرغة — دائرة الفقر والاستدانة . وحتى
إذا تمكن بعضهم من الادخار ، وهؤلاء هم القلة ، فإنهم غالباً ما يفضلون
الاحتفاظ بمدخراتهم سائلة — أي يكتسرونها — وذلك لشعورهم بعدم
الاستقرار وجهلهم بفرص الاستثمار . والنتيجة هي أن استثمار المجتمع
من الادخار القومي يكون ضئيلاً جداً . ولنفس هذا السبب يجد أن فرصة
الاقتراض من الدول الأجنبية تكون ضئيلة هي الأخرى وبخاصة وأن
معظم هذه الدول أصبحت تنادي جهاراً بحقها في الاستقلال وما يتبع ذلك
من قومية اقتصادية وتندد بالتدخل الأجنبي ؛ وهذا من شأنه أن يجعل
المقرض الأجنبي — فرداً كان أو حكومة — ينظر بعين القلق والتخوف
قبل المساهمة في مشروعات في دول كهذه ، وكثيراً ما تطلب الحكومة
المقرضة ضمانات تعتبرها الدول المقرضة مساساً بكرامتها وسيادتها —
والنتيجة : ضالة فرصة الاقتراض من الخارج .

وعلى فرض أن رؤوس الأموال قد توافرت ، وأن إمكانيات التصنيع
قد تجمعت ، وأن خطط التصنيع قد وضعت ... على فرض كل هذا .. هل
تتوقع من حكومات «ديمقراطية» في تلك الدول المتخلفة أن تتجاهل آماني
الغالية من مواطنيها حتى تنشئ الصناعات الثقيلة للمستقبل ؟ إن الحكومات
سوف تعرف أن واجبها الأول هو توفير الحاجات الغذائية والكسائية

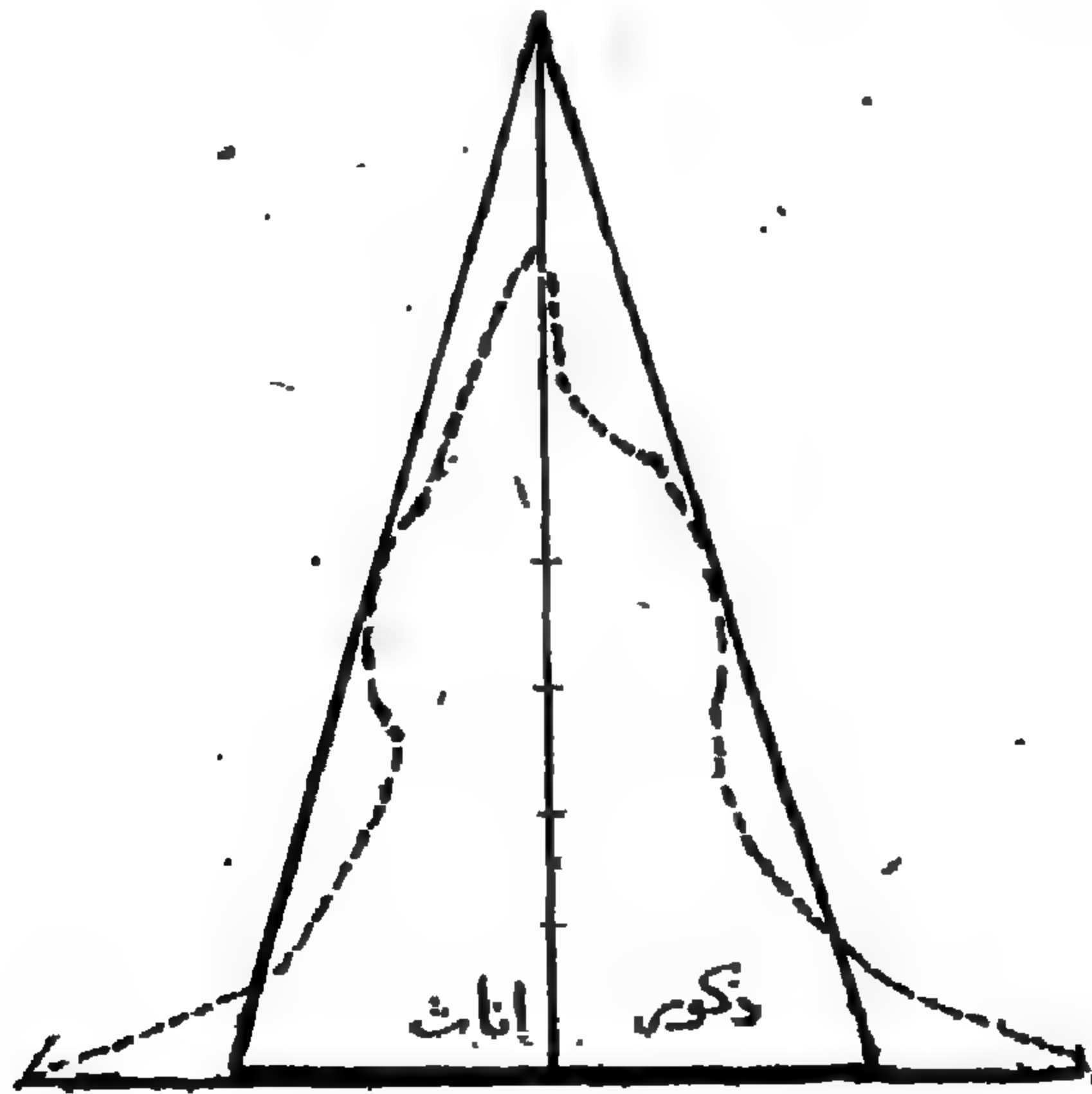
والسكنية للملايين من المحرومين الذين يعيشون في مستوى دون الكفاف ، بل إن واجبها يمتد إلى إعداد العدة لمواجهة الزيادة المستقبلية في السكان بالمزيد من إنتاج السلع الاستهلاكية أو تشجيع إنتاجها .

والدولة الزراعية المتخلفة ليس أمامها إلا الزراعة كصدر رئيسي لتمويل مشاريعها الصناعية ، ومن المعروف أن البيئة الزراعية لا يتوافر فيها الفنيون وذوو الخبرة والمهرة من العمال الذين يصلحون للصناعات ، فالتطور الصناعي لا يعتمد على رأس المال وحده ، وإنما يعتمد على الخبرة الفنية وعلى الحكومات الحازمة التي توفر وسائل التدريب والتوجيه ، وعلى أداة إدارية تحكم التنفيذ الأمثل للمشروعات التي يتم تخطيطها ... وكل هذه العوامل لا يمكن توافرها بين عشية وضحاها ، ولا هي رهن إشارة المنظمين أو الحاكمين ، بل إنها عوامل تأتي نتيجة التطور البناء على مراحل محكمة الدراسة تسودها برامج الشقيف والتوجيه على نطاق شامل مؤيد بدعاية واسعة المدى حتى تقضي على الفئور والخنول والجهل وكلها خصائص مميزة للتخلف .

ولا يفوتنا أن نذكر كيف أن تضخم السكان تخلق مشاكل حتى في الزراعة نفسها وأولها سوء الكفاية الإنتاجية نتيجة البطالة الموسمية ، أي لكثرة الأيدي العاملة في الزراعة إلى درجة قد تصل إلى مرحلة الإنتاجية الحدية السلبية (أي يزيد الإنتاج الكلي لو انقصت الأيدي العاملة) . كما أننا نشاهد في معظم الدول الزراعية المتخلفة نفس مظاهر التخلف الزراعي من صغر الوحدة الإنتاجية (مساحة الأرض المملوكة أو المزوعة) ، واستدانة المزارعين ، واستعمال الوسائل البدائية في الزراعة ، ... الخ . هذا بالإضافة إلى أن أغلب صغار المزارعين يلجأون إلى زراعة المحاصيل الغذائية لسد الحاجات الاستهلاكية ، والقليل منهم هو الذي يفكر في زراعة المحاصيل التجارية التي تساعد على تكوين رأس مال .

وفي مثل تلك الأحوال نجد أن الدولة لا تملك من المحاصيل الزراعية

ما تستطيع تصديره واستبداله بالآلات اللازمة للتصنيع^(١) . وربما تصل
الحالة إلى درجة المهزلة حينما تبوأ الدولة الزراعية في استيراد مواد زراعية
تسكّل بها حاجاتها الاستهلاكية المتزايدة نتيجة تزايد السكان . وازدياد
الواردات الزراعية عن الصادرات الزراعية على هذا النحو لا يمكن أن
أن يحدث إلا في حالة واحدة — حينما تتعطف الدول الغنية ، فترسل شحنات
من المواد الغذائية على سبيل المعونة إلى الملايين المهددين بشبح المجاعة ...
والواقع أن عدداً من دول العالم أصبح في حالة يضطر إزاءها إلى قبول المعونات
بشتى أنواعها ... المشروط منها وغير المشروط ... والمغذى منها والمسموم .
وأخيراً علينا أن نشير إلى أن معظم الدول التي تعاني من تضخم السكان
تشارك في مظاهر وأسباب هذا التضخم . فهي تتميز بمعدل مواليد مرتفع ،
ومعدل وفيات مرتفع ، وارتفاع في نسبة الوفيات بين الأطفال والأحداث
(لعدم تحملهم سوء التغذية وسوء العناية الصحية) ، وهذا بالإضافة إلى



شكل (٧)

(١) يلاحظ القارئ أنني لا أقصد مصر بالضرورة وإن تشابهت بعض العال — ومصر
رغم ما تعانيه من مشاكل تعتبر في رغد نسبي إذا ما قورنت بغيرها من الدول الشرقية
والستعمرات حيث يعم البؤس الملايين من السكان .

ارتفاع معدل التزايد الصافي . ويمكننا توضيح توزيع الفئات حسب الأعمار في تلك البلاد كما في الشكل رقم (٧) الذي نأخذه على سبيل المثال وليس كنموذج . نجد هنا مثلاً أن معدل المواليد المرتفع يؤدي إلى وجود نسبة كبيرة بين السكان من الأطفال . — ولكننا نجد أن عدداً كبيراً منهم يموتون في سن مبكرة وينتج عن ذلك وجود نسبة قليلة من الشبان والشابات بين سن ١٠ — ٢٥ . كذلك نجد أن متوسط عمر الفرد منخفض بمعنى أن فئة قليلة جداً من الأفراد هي التي تعيش إلى ما بعد الخمسين . ويحتمل أن يكون الرجال أكثر تعميراً ، بالنسبة لضعف النساء وإجهادهن نتيجة كثرة الحمل والولادة ورعاية الأطفال . كما يحتمل أن يكون العكس إذا ما كانت الظروف والبيئة والتقاليد تحتم على الرجل أن ينهك قواه في سبيل كسب العيش بينما النساء يستريحن في منازلهن .

نستنتج من تلك الأوضاع إذن أن هناك عبئاً كبيراً تتحمله الأقلية من الكبار نتيجة ارتفاع نسبة الصغار المحتاجين إلى من يعولهم ، كذلك فإن كثرة الوفيات بين الصغار معناها أن أغلب جهود الأفراد المادية والمعنوية تضاعف هباء . فالنساء يحملن ويلدن ويرضعن ويعنين بعدد كبير من الأطفال في فترات متلاحقة . والوالد ينفق من دخله المتواضع إذا استطاع الانفاق على تربية وتغذية ورعاية هذا العدد الكبير من الأطفال ... ملايين من الأطفال ... وأغلبهم يموتون قبل بلوغ السن المنتجة .

وبالإضافة إلى ذلك فإن آثار معدل الوفيات المرتفع لا يمكن إغفالها ... فإن كثرة الوفيات نسبياً لها آثارها النفسية على الأفراد والأضرار النفسية ليست بأقل أهمية من الأضرار المادية . إن كثرة الوفيات بين الأطفال والكبار لا بد وأن تؤدي إلى اليأس والقنوط والبؤس والتراخي ... إن الفقر لا يقف حائلاً دون الطبيعة ... ولكن إنجاب أطفال في جو من الفقر معناه الوقوع في مخالب الأمراض ، وسوء الصحة ، ونقص التغذية ،

والعادات القذرة ، والتعرض للأوثنة ... وإذا أضفنا إلى كل هذا شعور
الآب أو الأم (وهما يبدلان قصارى جهدهما لتربية أطفالهم) حينما يفقدان
الولد بعد الآخر ، أمكننا أن نعرف أسباب الأمراض النفسية والاجتماعية
من استسلام وتواكل وتكاسل وعدم اكتراث واحتقار للقيم وانحطاط
في الأخلاق ونقص الثقافة ...

وكل هذا يؤثر في إنتاجية الفرد !! فالإنتاجية منخفضة حتى مع فرض
وفرة الثروة الطبيعية ... ولذا يكون الدخل القومى منخفضاً ... وليس من
السهل رقعة نظراً لقلة الادخار ... فالدخل المرتفع هو الذى يؤدي بدوره
إلى دخل مرتفع ..

وتلك المجتمعات البائسة فى حاجة إلى استثمار ، فى الطاقة البشرية
بقدر ما هى فى حاجة إلى استثمار بالمعنى المألوف ... إنها فى حاجة ماسة إلى
الملايين التى تنفق على تحسين التغذية والصحة والمستوى الثقافى حتى تستطيع
« إنتاج » الفنانين والباحثين والعلماء وقادة الأعمال والإداريين ... فعلى من
تلقى كل تلك الأعباء ؟؟

السلطة والدخل والطاقة الحرة :

نختم هذا البحث بكلمة عن السكان والطاقة الحرة نظراً لتردد هذا
الموضوع فى أكثر من مكان ، وأملأ فى الرد على مغالطات الجهلاء
الذين يثيرون العواطف بالكلام الرخيص على صفحات جرائد تباع
هذا الكلام !!

يقال - كما قيل فى الماضى - إن أخطار الحروب قد تنشأ من ضغط
السكان ، إذ بازدياد السكان تزداد الحاجة إلى الموارد والحاجة إلى توسيع
المجال الحيوى . ويستند أصحاب هذا رأى فى تبرير أقوالهم إلى ما اتبعته
إنجلترا من سياسة استعمارية توسعية ، وما فعله هتلر وموسولنى والقادة
العسكريون فى اليابان ... وكل أولئك تذرعوا بحجة ضغط السكان للأقدام
على مغامراتهم العسكرية التى انتهت بانتهاك الحرب العالمية الثانية .

ومن الواضح أن مجرد ضغط السكان على الموارد ليس سبباً كافياً لشن الحروب ومحاولة التسلط والاستعمار، وإلا لكانت أفقر الدول أكثرها نزوعاً إلى الشر وإشعال نار الحرب . والواقع أن الذى يشعل نار الحرب أو الذى يتبع سياسة الاستعمار الاحتلالى والسيطرة قد يتخذ من ضغط السكان ذريعة يبرر بها شروره ونزعاته التسلطية والعسكرية . ولكن ليس هناك أى دليل على أن زيادة السكان تضطر الدولة إلى التوسع لزيادة مواردها ، بل إن العكس هو الصحيح وهو أن زيادة الموارد والإمكانات هى التى تساعد على تزايد السكان .

وأما عن هتلر - مخترع نظرية المجال الحيوى - فإنه كان يعتمد تشجيع الإجراءات التى من شأنها زيادة عدد السكان عن طريق تشجيع الزواج وإنجاب الأطفال ... وحدث هذا فى نفس الفترة التى بدأت تتحسن فيها الأحوال الاقتصادية فى ألمانيا - أى فترة الازدهار التى تلت قاع الكساد الكبير عام ١٩٣٠ . وحاول هتلر أن يكفل ما سماه المجال الحيوى لمواطنيه عن طريق رفع المستوى الإنتاجى فى ألمانيا وعن طريق احتلال ما حوله من دول ، ولكن تلك الخطط كانت تسير جنباً إلى جنب مع خطته المتعمدة لزيادة عدد السكان فى ألمانيا . ولندكر الحقيقة ، وهى أنه عندما نصب هتلر نفسه زعيماً على ألمانيا ، كان معدل المواليد فيها أقل من ذلك الذى يسمح بثبات عدد السكان ... ! فهل يعقل أن السبب الأول لنزعات هتلر العسكرية كان ضغط السكان فى ألمانيا ؟

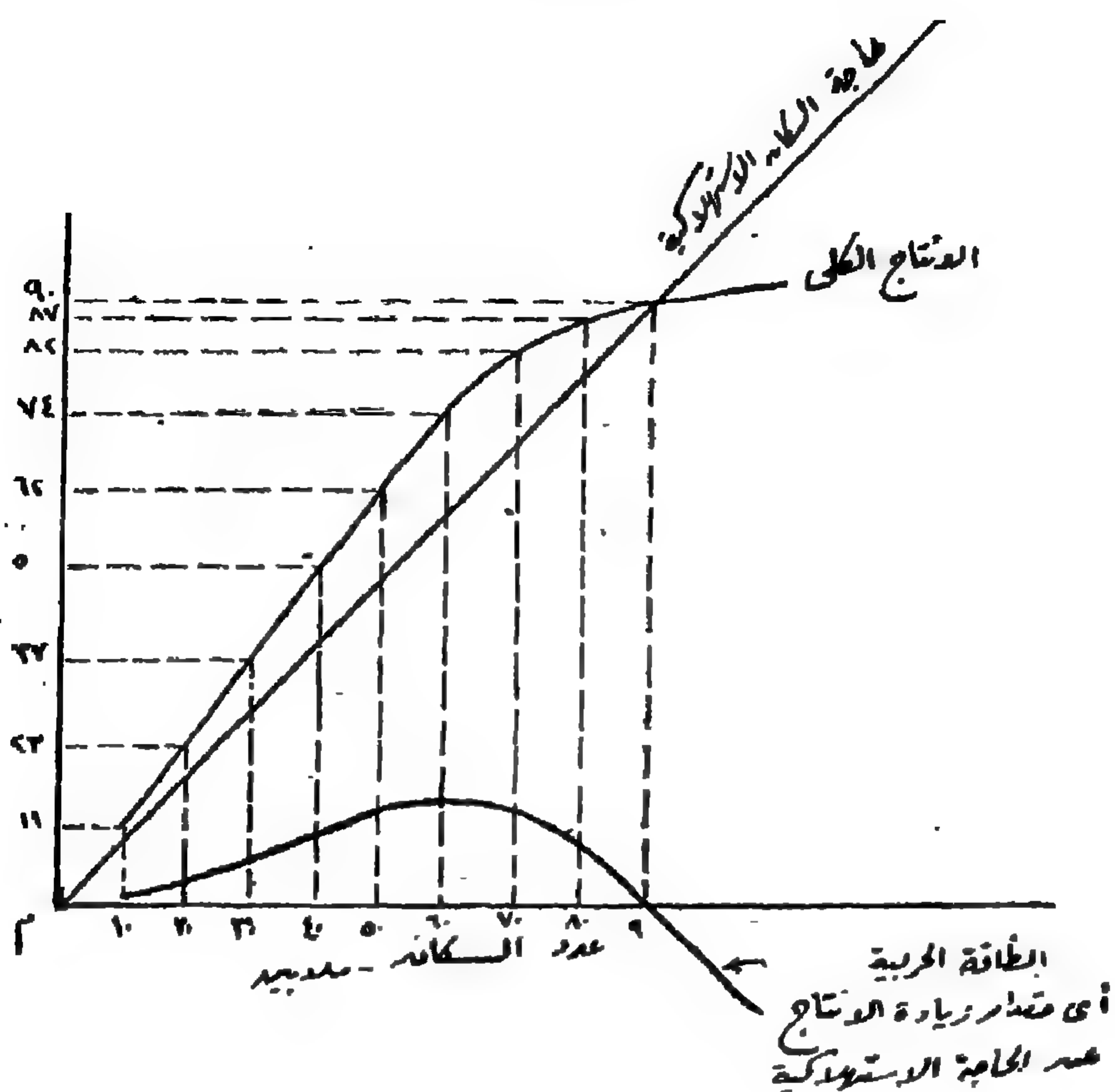
وقد نادى موسوليني بضرورة زيادة عدد سكان إيطاليا حتى يكون لديها جيشاً قوياً ... أو على حد قوله ، لتتبرأ إيطاليا مكانها تحت الشمس ، والغريب أن البعض يعود اليوم لمحاولة ترديد نداء موسوليني ، منادياً بضرورة زيادة عدد السكان فى بعض البلاد - ومنها مصر - حتى تكون قوية عسكرياً .

ولسنا فى حاجة إلى أكثر من بضع كلمات لتؤكد أن القوة الحربية

لا تقاس بالطاقة البشرية المجردة ... فلم يحدث في الماضي أن كانت الهند أو الصين دولاً يخشاها العالم عسكرياً رغم ضخامة طاقتها البشرية ، وذلك لأن مستوى الإنتاج في مثل تلك الدول كان ضئيلاً بحيث لا يترك فائضاً من الموارد يمكن استغلاله للجهود الحربية . فلكي تقوى الدولة عسكرياً لا يكفي أن يزداد عدد سكانها ، بل لابد أن يزداد إنتاجها زيادة تفيض عن حاجات السكان الاستهلاكية حتى يمكن توجيه هذا الفائض من موارد وأفراد إلى الأغراض العسكرية .

فأقوى الدول عسكرياً هي تلك التي تمتلك فائضاً كبيراً (ومطرده النمو) من ناتجها القومي يزيد عن حجم الاستهلاك اللازم لسد حاجات الأفراد مع المحافظة على المستوى الاجتماعي الذي تعودوا عليه . وهكذا كان شأن بريطانيا وقت أن هزمت نابليون ، وهكذا كانت ألمانيا منذ منتصف القرن التاسع عشر إلى أن هدمتها الحرب الثانية ... وهذا هو شأن الولايات المتحدة اليوم ، وكذا الاتحاد السوفيتي علماً بأن السلطة المركزية في هذا الأخير هي التي تحدد المستوى الاستهلاكي للفرد ، وتسخر موارد الدولة للإنتاج الحربي كيفما يترأى لها .

فالقوة الحربية إذن تعتمد على مقدار الفائض من الناتج القومي والزائد عن الحاجات الاستهلاكية لجميع الأفراد . والذي يعيننا في هذا الصدد هو الناتج الكلي والاستهلاك الكلي ، وليس متوسط الدخل أو متوسط الاستهلاك ولا مستوى رفاهة الفرد . ومعنى ذلك أن الحجم الأمثل للسكان الذي عنده يكون متوسط دخل الفرد أعلا ما يمكن ليس هو الحجم الأمثل للسكان من وجهة نظر القوة الحربية . وربما اتضح هذا من شكل رقم (٨) حيث يظهر الفرق بين الحالتين ... ويتضح من الرسم أن الحجم الأمثل للسكان من وجهة نظر القوة الحربية هو ٦٠ مليون إذن أن عند هذا العدد من السكان يكون مقدار ما يزيد به الناتج القومي عن الحاجات الاستهلاكية هو أقصى ما يمكن . أما عدد السكان الذي يعطى أكبر متوسط دخل للفرد



شكل (٥)

فهو ٩٠ مليون ، وهذا هو الحجم الأمثل من وجهة نظر الدخل الفردي أو مستوى الرفاهة الفردية .

وإذا زاد عدد السكان إلى ٩٠ مليون قلن يكون هناك فائض يمثل زيادة الناتج القومي عن الاستهلاك الكلي اللازم ، ولن توجد إذ ذاك طاقة عسكرية كافية على حسب تعريفنا لها .

ويجدر الإشارة هنا إلى أن ظروف الحرب ومقتضاياتها تؤدي بالضرورة إلى زيادة الناتج الكلي ، والناتج النسبي ، مع خفض معدل الاستهلاك الفردي . مثل هذا الاجراء يعني زيادة مؤقتة في الطاقة العسكرية . كما أننا نلاحظ أن هذا الفائض ، الذي نعتبره طاقة عسكرية كافية تسخر للحرب عند اللزوم ، هذا الفائض هو بعينه المصدر الذي يمثل إمكانيات الاستثمار سواء في الداخل

أو الخارج ، تلك الامكانيات التي تؤدي بدورها إلى رفع مستوى المعيشة .
ومرة أخرى نستشهد بالتاريخ والواقع . لقد فعلت بريطانيا ذلك
خلال القرن التاسع عشر حيث سخرت « الفائض » لديها في دعم جيشها
وأسطولها ، كما ساعدها على استثمار الملايين الفائضة في الدول الأجنبية
والمستعمرات وفي الجزر البريطانية نفسها مما نتج عنه ارتفاع مطرد في مستوى
المعيشة . واليوم نجد أن الولايات المتحدة الأمريكية تقوم بنفس الدور ربما
على نطاق أوسع .

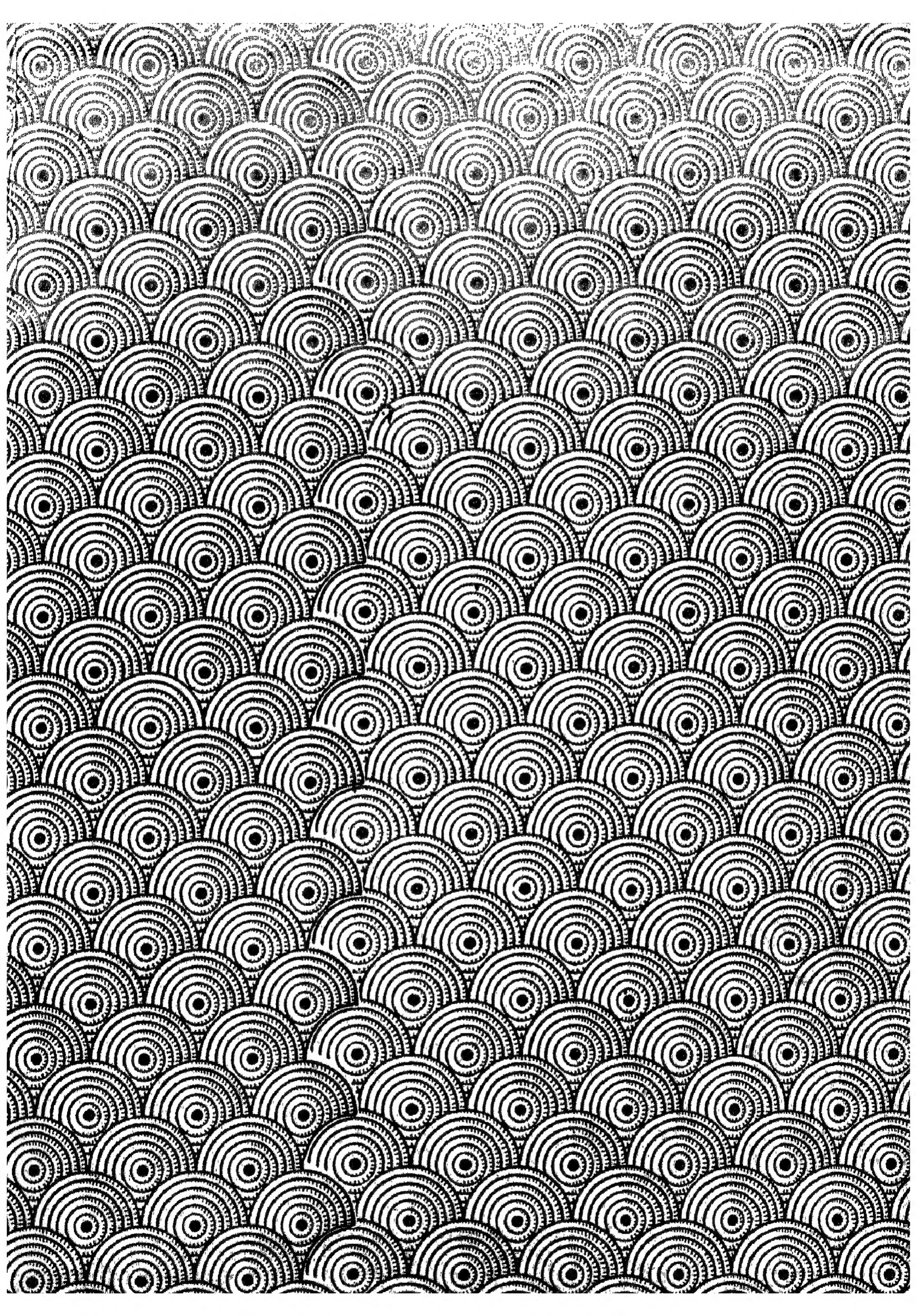
معدل التكاثر الصافي لبعض دول العالم

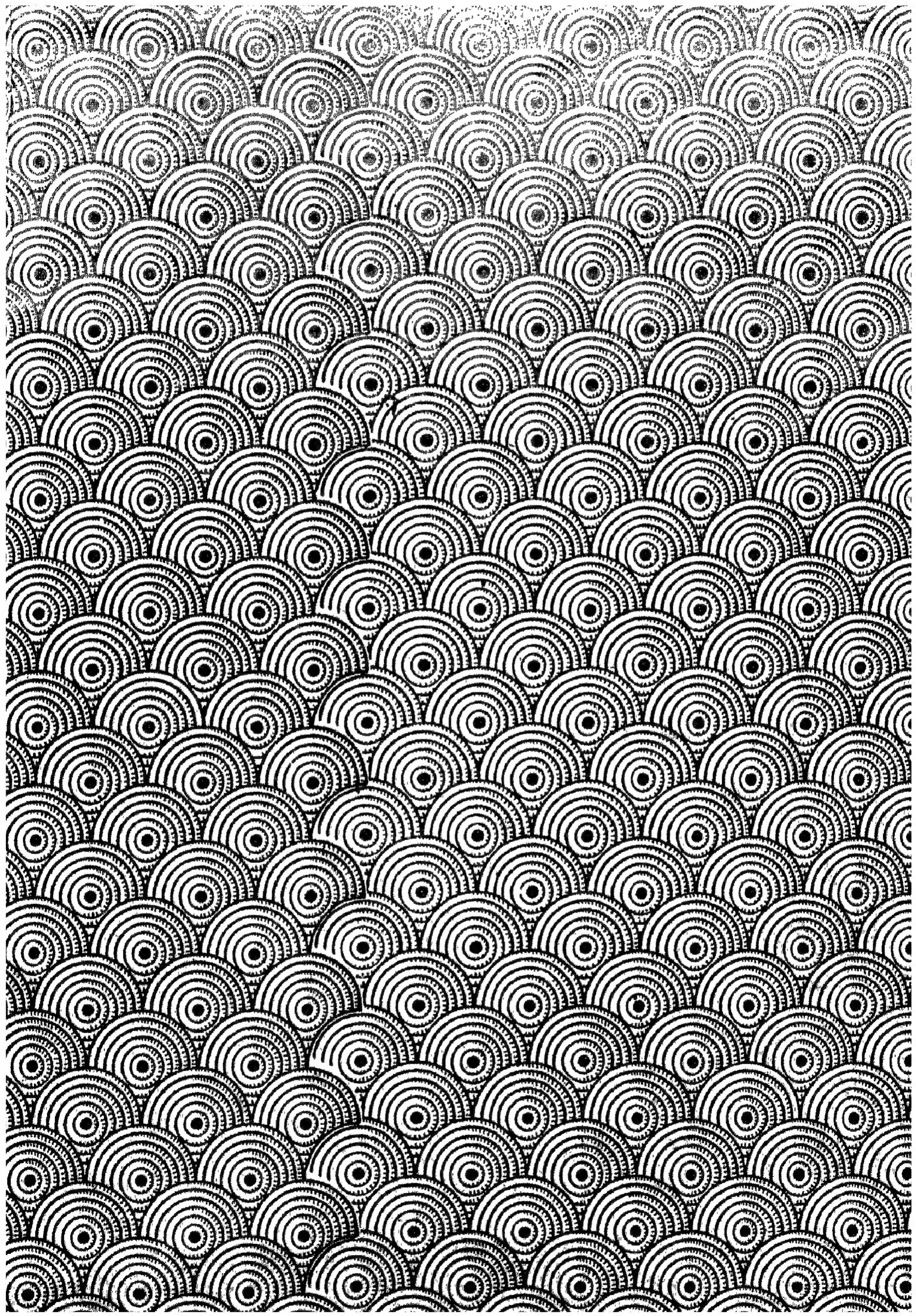
الدولة	م ت ص
الولايات المتحدة	١,٤٤ (١٩٥٠)
بريطانيا	١,٩٨ (١٩٥٢)
فرنسا	١,٣١ (١٩٤٧)
السويد	١,١٣ (١٩٤٧)
اليابان	١,٤٤ (١٩٣٧)
الاتحاد السوفيتي	١,٥٤ (١٩٣٨)
الهند	١,٣٠ (١٩٤١)

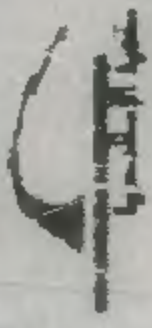
تقدير المستقبل التعدادي للسكان

في بعض دول العالم (بالملايين)

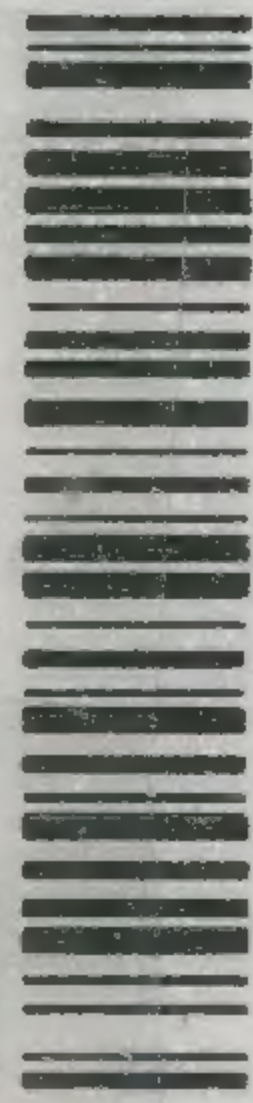
الدولة	عام ١٩٥٥	عام ١٩٧٠
الولايات المتحدة	١١٦	٢٠٠
بريطانيا	٤٥	٣٧
الاتحاد السوفيتي	٢١٧	٢٥١
فرنسا	٤٤	٣٧
السويد	٧,٣	٥,٨
أوروبا والاتحاد السوفيتي	٦١٠	٦٦٨







Bibliotheca Alexandrina



0664814